Tecniche di Seduzione Rapida

La potenza della Programmazione Neurolinguistica applicata alla seduzione

Introduzione

Nel mondo d'oggi, il cui ritmo convulso ci mette sempre più spesso in condizione di sentirci soli in mezzo alla folla, è importantissimo sapersi proporre e rapportare in maniera efficiente con l'altro sesso.

Quanto spesso vorremmo rivolgere la parola a una persona che ci piacerebbe conoscere, ma non osiamo fare quel primo passo, così semplice eppure così importante.

O quanto spesso le nostre azioni, parole, gesti, coi quali vorremmo essere attraenti e interessanti, ci conducono invece al risultato opposto.

E quante volte ci sentiamo surclassati, in un dominio così fondamentale come quello della seduzione, da persone che sappiamo valere molto meno di noi.

Ecco allora l'importanza di avere a disposizione strumenti mentali che ci aiutino in questo scopo.

Può sembrare strano parlare di corsi, di lezioni, in un campo come quello della seduzione.

Siamo abituati a pensare che i sentimenti che proviamo siano al di fuori del nostro controllo, e tanto più lo debbano essere quelli di un'altra persona nei nostri confronti.

Tuttavia, è indubbio che alcune persone sembrano possedere una capacità straordinaria di avere successo con l'altro sesso, mentre altre appaiono condannate ad affidarsi al caso o alla buona sorte.

E questo, spesso, senza alcuna relazione con l'aspetto fisico, la cultura, la posizione sociale.

Queste persone, possiedono forse qualche magico dono, qualche dote soprannaturale, oppure, più semplicemente, hanno trovato la chiave che permette di rendersi attraenti alle persone che desiderano?

A dispetto dell'opinione comune, lungi dall'essere un dono divino, la capacità di rapportarsi con l'altro sesso e di rendersi attraenti è a disposizione di chiunque sia disposto ad apprendere e ad applicare alcune semplici tecniche psicologiche.

Le persone che hanno successo con l'altro sesso lo devono ad una serie di capacità e comportamenti che possono essere studiati e messi in pratica da chiunque.

Prima di analizzare in dettaglio queste tecniche, occorre fare qualche premessa.

Seduzione significa "condurre a se", come del resto "attrazione"; detto in altre parole, significa che dobbiamo agire in modo che le persona che desideriamo sedurre si senta attratta da noi.

Può sembrare una banalità, ma in questa frase sono contenute un serie di premesse estremamente importanti:

L'attrazione è uno stato psicologico; esso può quindi essere indotto con metodi psicologici; forse non ci avete mai pensato, ma quando vi abbigliate al meglio, portate fiori alla vostra aspirante conquista e la invitate a cena fuori, state precisamente cercando di indurre in lei una stato psicologico che faciliti i vostri scopi; ebbene, esistono per questo metodi molto più rapidi, sicuri e perché no, economici.

Per renderci attraenti, dobbiamo sapere cos'è che realmente attrae la persona che ci interessa; per questo avremo sottili ed efficacissimi metodi per conoscere in pochi minuti quali sono i suoi valori, le sue credenze, ciò che è importante per lei, ecc. Altrimenti rischiamo, come spesso accade, di proporre parti di noi stessi che a lei non interessano affatto.

Qualunque tecnica risulterà inutile, se non messa in atto con il giusto atteggiamento mentale; pertanto, chi soffre di timidezza, di scarsa autostima, di mancanza di iniziativa, troverà parti del corso dedicate espressamente ai metodi più validi per rimuovere questo tipo di ostacoli.

Seduzioni sleali in un mondo sleale

Ogni volta che mi trovo a parlare della Programmazione Neurolinguistica applicata al campo della seduzione, suscito sempre delle reazioni curiosamente contrastanti.

Chi ha una qualche conoscenza di psicologia, si mostra scandalizzato del fatto che io divulghi tecniche che dovrebbero restare riservate ai professionisti della manipolazione.

Chi è digiuno della materia, mostra tutto il suo scetticismo, mettendola nel mucchio delle trovate per abbindolare i polli. (salvo poi, dopo qualche prova, diventarne un sostenitore entusiasta)

Resta il fatto che gli uni e gli altri, coscienti della potenza di queste procedure, mi accusano di slealtà e addirittura immoralità.

Invariabilmente, ho udito le stesse critiche: "queste tattiche che tu insegni probabilmente funzionano molto bene. Le parti sulla fiducia in se stessi e su come incontrare femmine sono ottime. Ma alcune delle tecniche di seduzione che proponi sembrano assolutamente disoneste e sleali. Non lasciano alcuna scelta alla "vittima".

In effetti, alcune tecniche potrebbero essere considerate come sleali. D'altra parte, lealtà e slealtà sono concetti relativi.

Se stiamo facendo un incontro di boxe, e stiamo ambedue rispettando le regole, è sicuramente sleale colpirvi sotto la cintura. Ma se voi per primi giocate sporco, allora al diavolo le regole: perché quale ragione dovrei star li a prenderle come un cretino?

Sfortunatamente, quando ci rapportiamo con le donne, ci troviamo spesso in questo tipo di situazione: loro si aspettano che noi ci si comporti secondo le "regole" (tra l'altro, arbitrarie e decise da non si sa bene chi), mentre esse si sentono assolutamente libere di fare quello che vogliono.

Per esempio, molte di loro sono più che liete di approfittare del vostro tempo e del vostro denaro, lasciandovi intravedere una ricompensa di tipo sessuale. LORO parlano di sesso, vi toccano, si comportano in modo molto seducente. Quando poi provate a fare un passo, eccole strillare che gli uomini sono tutti animali, che pensano solo a una cosa, che vi considerava solo un amico, che non siete il suo tipo, ecc.

Per poi magari scoprire che il loro ragazzo era fuori città e vi stavano semplicemente usando come cavalier servente.

E naturalmente, se voi vi comportate da gentlemen, non scoprirete il loro gioco fino al terzo o quarto appuntamento.

Ora, qualunque femmina si comporti in questo modo merita di essere vittima delle tecniche più sleali che siate in grado di usare. Non avete l'obbligo morale di rimanere loro vittime, e siete stupidi se lo permettete.

Per cui, giocate leale finché lei si comporta lealmente, ma non esitate a usare tutte le vostre armi quando il gioco diventa scorretto.

E comunque, parlando di correttezza: vi sembra giusto che qualcuno, per la sola ragione di essere bello o ricco debba prendersi tutte le femmine migliori, mentre noi dobbiamo accontentarci degli scarti?

Il fatto di non essere baciati dalla genetica o dal conto in banca di papà ci rende meno degni di una completa soddisfazione sessuale?

E ancora: non dimentichiamo che quando si tratta di sesso, le femmine hanno un vantaggio enorme: è relativamente facile anche per uno sgorbio basso e grasso ottenere soddisfazione sessuale. Basta che vada in un bar, mostri una qualche disponibilità e sicuramente qualcuno trova: magari non sarà il massimo, ma sarà pur sempre qualcuno.

Mentre per un maschio, anche più che decente, è infinitamente più difficile.

PER I MASCHI TROVARE QUALCUNA DA SCOPARE E' UN LAVORO, PER LE FEMMINE UNA SCELTA.

Non dimentichiamo questa differenza nell'equilibrio di potere fra i sessi. I trucchi e le tecniche che imparerete qui faranno di voi uno dei pochi in cui questa equazione è equilibrata.

Chiariamo ancora una cosa: io non credo che il sesso debba essere l'unico scopo di una relazione. Ne credo che sia sempre necessario usare le tecniche che descrivo per portarsi a letto qualcuna.

Può anche succedere che troviate una femmina veramente leale e aperta che si relaziona con voi senza giochi di potere, senza usare sensi di colpa, ecc. In questo caso, consideratela come qualcosa di raro e prezioso.

Sfortunatamente, la maggior parte delle femmine soffre di bassa autostima, bulimia, depressione, indecisione, e trasporterà questi problemi nel rapportarsi con voi, se scoprirà di avere possibilità di rivalsa.

Le persone perdenti possono essere sia maschi che femmine, dipende da voi se volete rapportarvici o no. E comunque imparerete a eliminarle dalla vostra vita prima che vi abbiano svuotato il portafoglio.

ULTIMI CONSIGLI

La maggior parte dei libri sulla seduzione sono di poca o nessuna utilità, in quanto

propongono strategie anche buone ma non dicono dove trovare il coraggio e la capacità di metterle in pratica.

Noi dedichiamo una buona parte del corso a risolvere i problemi di timidezza e mancanza di fiducia in se stessi.

Nota 1: questo testo nasce come alternativo al seminario di Seduzione Rapida, dove per la maggior parte del tempo si fanno applicazioni pratiche di quanto esposto.

Per cui, cercate di praticare il più possibile quanto leggerete, ad alta voce e davanti ad uno specchio. (o, meglio di tutto, filmandovi)

La semplice conoscenza vi sarà di pochissima utilità.

Nota 2: Questo testo vi sembrerà più un quaderno di appunti che un libro, ed infatti è così: ho deliberatamente cercato di essere il più schematico possibile per poter sintetizzare la massima quantità di informazione nel minor spazio possibile, rinunciando alla prolissità pseudoletteraria che quasi sempre nasconde la mancanza di reali contenuti.

Tenete conto che se alcuni punti dovessero restare oscuri, o non ne fosse evidente l'applicazione pratica, potete sempre scrivere sulla mailing Iist: nei limiti del possibile risponderemo a tutti.

Principi di Psicologia Cognitiva

Modello della mente

Non ho certo la pretesa di riassumere in poche righe la teoria che sta alla base della Seduzione Rapida.

Tuttavia, alcuni rapidi cenni sul funzionamento della mente ci permetteranno di capire il perché queste tecniche funzionino, permettendone un uso molto più corretto e consapevole.

Per chi volesse approfondire l'argomento, metterò alla fine qualche indicazione bibliografica.

MODELLO DELLA MENTE E DELL'APPRENDIMENTO

Un modello, in ambito scientifico, è uno strumento di lavoro, ed è utile nella misura in cui facilita la comprensione di ciò che descrive.

Quello che viene qui proposto e una semplificazione mediata dalla Psicologia Cognitiva e dalla Programmazione Neurolinguistica; semplificazione che risulta comunque sufficiente alla comprensione delle tecniche utilizzate.

NOI E L'AMBIENTE

La nostra mente riceve le informazioni dal mondo circostante tramite i canali sensoriali (visivo, uditivo, tattile, olfattivo, gustativo).

Tutto ciò che viene percepito dagli organi di senso (recettori) viene mantenuto nel registro sensoriale (una specie di buffer) per circa un quarto di secondo.

Di questo enorme numero di stimoli sensoriali, ne viene selezionata una piccola parte (sulla base di una serie di filtri che nomineremo successivamente) che passa nella cosiddetta "memoria a breve termine".

La memoria a breve termine ha una capienza limitata (circa sette elementi di informazione) e corrisponde praticamente alla nostra coscienza.

E' di importanza fondamentale ricordare che il limite della memoria a breve termine riguarda il numero delle unita di informazione (o Chunk) e non le loro dimensioni; in base alla nostra esperienza, infatti, siamo in grado di raggruppare serie di elementi distinti che vengono percepiti come un'unica unita di informazione.

Quanto viene ritenuto "interessante" si fissa permanentemente nel serbatoio dei nostri ricordi, altrimenti detto "memoria a lungo termine"; questo serbatoio corrisponde a ciò che chiamiamo "inconscio".

(Inconscio nel senso di non conscio, ovvero di non presente alla nostra coscienza in quel preciso momento. L'inconscio nel senso psicanalitico del termine è quella parte di questo contenitore che non sale mai al livello della nostra consapevolezza.)

E' interessante notare come la memoria a breve termine (o coscienza) riceva gli stimoli, oltre che dai canali sensoriali, anche da ciò che e contenuto nella memoria a lungo termine.

In base al contenuto della memoria a breve termine (stimoli esterni + rappresentazione interna), generiamo delle decisioni che, tramite gli organi di espressione, o effettori, si traducono in un comportamento.

Il comportamento e infatti il risultato dell'elaborazione interna nella quale l'individuo e impegnato in un particolare contesto.

Questo significa, in altre parole, che fra la quantità di stimoli sensoriali da cui siamo costantemente bombardati, la nostra mente ne sceglie una parte limitatissima; questo stimolo (immagine, parola, tocco, ecc.) attiverà delle immagini che abbiamo già immagazzinato in passato, e questo ci farà prendere delle decisioni su come comportarci.

Ovviamente, nella nostra memoria a lungo termine sono codificate una serie di

procedure d'azione.

L'apprendimento di procedure complesse avviene per tentativi ed errori, decidendo una sequenza organizzata di procedure più semplici già conosciute.

Una volta che una procedura sia stata appresa, essa e in grado di funzionare senza l'intervento della coscienza, che, anzi, ne danneggerebbe la necessaria fluidità.

In questo caso la mente cosciente deve solo fornire al cervello l'immagine del risultato finale, lasciando alla mente inconscia il controllo dei particolari dell'esecuzione.

FILTRI

Si è visto che solo una piccola parte degli stimoli giunge alla nostra coscienza; questo perché, dopo che l'evento e stato percepito tramite i nostri canali sensoriali, e prima che noi ne facciamo una rappresentazione interna, l'evento viene "filtrato", I nostri processi interni di elaborazioni sono determinati da come noi cancelliamo, distorciamo e generalizziamo l'informazione in arrivo.

Cancellazione

La cancellazione avviene quando noi prestiamo attenzione ad alcuni aspetti dell'esperienza tralasciando tutti gli altri.

Si tratta di un processo fisiologico determinato dalla limitata capacita della memoria di transito.

Distorsione

La distorsione avviene quando operiamo inconsciamente cambiamenti nella nostra esperienza dei dati sensoriali.

Generalizzazione

La generalizzazione e il procedimento con il quale noi traiamo conclusioni di ordine generale

basandoci su un numero limitato di esempi.

I filtri che noi utilizziamo per distorcere, limitare e generalizzare la realtà circostante sono:

Metaprogrammi
Valori
Credenze
Attitudini
Decisioni
Memorie

Metaprogrammi

Sono strutture di ordine generale, indipendenti dal contenuto, che determinano il nostro modo di approccio all'esperienza.

I principali metaprogrammi sono:

Verso/Via da
Referenza interna/Referenza esterna
Adeguanti/Disadeguanti
Possibilità/Necessita/Ragione

Valori

Sono essenzialmente filtri di valutazione. Riguardano il modo in cui noi decidiamo ciò che e buono o cattivo, giusto o sbagliato.

Rispondono alla domanda "Cosa e importante per me?".

I valori sono ordinati gerarchicamente dal più importante al meno importante.

Credenze

Le credenze riguardano la convinzione che certe cose siano vere ed altre no.

Si formano durante tutto l'arco della nostra esistenza in base a:

Ambiente

Eventi

Conoscenza

Risultati precedenti

Esperienza immaginata

E' importante comprendere, per quanto possa sembrare strano, che nessuna credenza è realmente "vera", perché di fatto è una generalizzazione sul mondo. Ne consegue che non e importante che ciò che si crede sia "vero", ma che sia utile ai nostri scopi.

Atteggiamenti

Sono l'insieme dei valori e delle credenze riguardo un argomento specifico.

Ricordi

I ricordi influiscono profondamente sulle percezioni e sulle risposte comportamentali delle persone.

E' possibile, tramite la Riproduzione dell'esperienza (v.), dotarsi di un patrimonio di ricordi utili ai nostri fini; e possibile altresì, con l'uso delle sottomodalita, eliminare l'influenza dei ricordi negativi e limitanti.

Decisioni

Le decisioni, riguardanti noi stessi e l'ambiente, spesso prese inconsciamente o nei primi anni di vita, determinano credenze, valori, atteggiamenti.

Tutto questo concorre a formare la nostra "mappa del mondo", in base alla quale decidiamo i nostri comportamenti.

E' importante sottolineare che questa e una nostra interpretazione della realtà, non la realtà stessa; persone diverse avranno quindi mappe diverse, e reagiranno pertanto diversamente di fronte allo stesso stimolo.

Per apprendere comportamenti utili e necessario agire su questi filtri, e non direttamente sul comportamento.

STATI D'ANIMO E COMPORTAMENTO

Uno stato d'animo e determinato dalle rappresentazioni interne presenti nella nostra coscienza.

Il generatore di risposte, che determina il comportamento, decide in relazione alle rappresentazioni interne.

Per comportamento intendiamo sia azioni che risposte emozionali.

Come e stato sottolineato in precedenza, le rappresentazioni interne si formano in base agli input sensoriali, a ciò che e presente nella memoria a lungo termine, e ai segnali fisiologici che ci invia il nostro corpo.

Le immagini mentali, proprio a causa della loro natura sono sempre sotto il nostro controllo.

Ne consegue pertanto che e possibile agire deliberatamente sui propri stati d'animo e, di conseguenza, sul proprio comportamento.

Allo stesso modo, è possibile attivare l'immaginazione di chi ci sta ascoltando, ottenendo lo stesso risultato.

(Nota: è quello che chiunque, anche se quasi sempre inconsapevolmente. Noi impareremo a farlo in modo cosciente e mirato)

SOTTOMODALITÀ'

Le rappresentazioni interne sono formate da immagini visive, uditive e Kinestesiche.

Ogni immagine ha delle caratteristiche formali (colori/bianco e nero, ferma/in movimento, ecc.) che sono indipendenti dal contenuto e determinano in larga misura l'impatto emozionale dell'immagine stessa.

Agendo su queste componenti e possibile modificare il significato emozionale delle immagini, in relazione alle finalità che ci siamo proposti.

OBIETTIVI

Il cervello funziona esclusivamente in base a obiettivi, ovvero rappresentazioni interne di ciò che vogliamo raggiungere; qualunque azione deve essere prima immaginata per essere compiuta in modo efficace.

Se questo e evidente per i microcompiti quotidiani, quando si allarga lo spazio temporale che ci separa dall'obiettivo e aumentano le componenti da tenere sotto controllo, diventa praticamente impossibile ottenere risultati senza un'attenta pianificazione preventiva.

(Nel nostro caso, occorre sempre tenere presente quale sia il nostro obiettivo durante la seduzione)

RIPRODUZIONE DELL'ESPERIENZA

Ogni esperienza si traduce in rappresentazioni interne; ne consegue che utilizzando le stesse immagini si può rivivere in modo verosimile una qualunque esperienza.

Allo stesso modo e possibile "creare" un'esperienza, purché lo si faccia con la stessa cura che poniamo nel rievocarne una passata.

In questo modo e possibile:

Visualizzare una situazione particolarmente stressante o difficile ed apprendere ad affrontarla

Visualizzare la situazione-obiettivo in modo che il cervello abbia una guida da seguire.

Affinché il lavoro risulti realmente efficace, e opportuno prestare la massima attenzione alle sottomodalita.

Riepilogando, tutto il comportamento umano può essere descritto con un semplice schema: Stimolo – Elaborazione – Risposta

Ad esempio, immaginiamo di trovarci in una stanza con alcuni amici, e che in quel momento entri un cagnolino.

Tutti percepiscono gli stessi stimoli: la forma e il colore dell'animale, il movimento, l'odore, ecc.

Lo confrontano con quanto è presente nella loro memoria, lo riconoscono come "cane", e in base a quanto è collegato all'idea "cane" ognuno prenderà delle decisioni che si trasformeranno in un comportamento di risposta.

A seconda della valutazione che ognuno avrà dato all'esperienza "cane", potrà decidere se accarezzarlo, rimanere indifferente, fuggire nell'altra stanza, mandarlo via, ecc.

Ciò che conta è comprendere che lo stesso stimolo può dare risultati diversi in relazione all'esperienza individuale di ciascuna persona.

La memoria funziona infatti in maniera associativa, e il comportamento finale sarà sempre determinato dalle immagini mentali evocate dallo stimolo.

Parlando di seduzione, le implicazioni di tutto questo sono evidenti: per ottenere il comportamento che ci interessa, ciò che faremo e diremo (lo stimolo) dovrà essere modellato su quella specifica persona, tenendo conto delle sue specifiche caratteristiche mentali. Vedremo più avanti come questo possa essere fatto in maniera semplice a rapida.

La conseguenza più importante di quanto appena detto, ripeto, consiste nel fatto che tutta l'esperienza è formata da immagini sensoriali.

Se tutta l'esperienza è composta da immagini, lo sarà allo stesso modo ogni stato emozionale.

Vorrei sottolineare l'importanza di questo punto: ogni stato emotivo che provate non dipende da quanto sta effettivamente succedendo, ma dalle immagini che passano per la mente in queI momento.

(Se vi sembra strano, pensate a quante volte vi arrabbiate pensando a cose successe anni prima; oppure provate paura per avvenimenti che devono ancora prodursi; cos'è tutto questo se non il risultato emozionale di immagini prodotte dal nostro cervello?)

E arriviamo al punto chiave: tutto ciò che le persone desiderano sono stati mentali!

Incredibile? Provate a pensare a qualunque cosa vi piacerebbe fare o possedere, e scoprirete che non è affatto la cosa in sé che vi interessa, ma lo stato mentale che le avete associato.

Potete immaginare di essere ricchissimi, di avere una straordinaria cultura, tantissimi amici, oppure ottenere risultati sportivi, o qualunque altra cosa possiate desiderare, e vedrete che quello che le rende attraenti è lo stato mentale in cui pensiamo di trovarci quando quelle condizioni saranno soddisfatte.

Ne consegue quella che è la chiave di volta dell'intero edificio della seduzione rapida:

le persone non vogliono realmente a fianco a loro qualcuno con un fisico atletico, macchine sportive, o altre stupidaggini di questo tipo; le persone vogliono uno stato emozionale.

Per cui, quando saremo in grado di instaurare nelle persone lo stato mentale che loro desiderano, non ci saranno più limiti ala nostra capacità di conquista.

Come questo possa essere ottenuto, è precisamente materia del corso: scopriremo che è molto più semplice di quanto non si creda; ci arriveremo.

Riepiloghiamo schematicamente il tutto in modo che possa esserci utile in futuro:

-definiamo "comportamento" ogni gesto, azione, parola, messa in atto da una certa persona

-ogni comportamento è "stato-dipendente", ovvero dipende dalle immagini che attraversano in quel momento il cervello di quella persona

-queste immagini provengono per lo più dalla memoria, evocate dagli stimoli esterni a cui sono associate

-per ottenere un determinato comportamento, occorre scoprire qual è lo stato mentale che lo determina, che varia da persona a persona

-questo stato potrà essere indotto dall'esterno una volta scoperta la combinazione di immagini che lo provoca

Programmazione Neuro Linguistica e Ipnosi Ericksoniana

Affronteremo oggi alcuni principi delle affascinanti scienze della Programmazione Neuro Linguistica e dell'ipnosi Ericksoniana, scienze che ci hanno fornito la teoria e le tecniche che useremo per la seduzione rapida.

Per questo però dobbiamo approfondire un poco il nostro modello della mente.

Abbiamo parlato genericamente della memoria come una specie di contenitore per i ricordi, ma è evidente che le cose non sono così semplici.

In questo contenitore, dove si trova praticamente tutta la nostra storia, e che di fatto èciò che ci rende unici, ci sono altre cose che è importante conoscere e che ci definiscono come individui.

Intanto, c'è la cosiddetta "scala dei valori"

I valori sono concetti astratti, come "libertà", ricchezza, affetto, salute, onestà, ecc., e rispondono alla domanda "Che cosa è importante per noi?"

Essi si sono formati per lo più nell'infanzia, in seguito all'educazione dei genitori, degli insegnanti, di ciò che abbiamo letto o ascoltato.

Mentre i valori possono essere comuni a molte persone, il loro ordine di importanza è quello che fa la vera differenza e determina il nostro comportamento.

Per esempio, prendiamo due valori come "Ricchezza" e "onestà".

Sono valori che molti hanno, ma di fronte a una prospettiva di guadagno illecito, il loro ordine di importanza sarà quello che determinerà il comportamento: chi ritiene più importante la ricchezza probabilmente accetterà, mentre la proposta sarà rifiutata da chi da maggior valore all'onestà.

E evidente pertanto che conoscere la scala dei valori di qualcuno ci permetterà di prevederne il comportamento di fronte a un particolare stimolo, e ci fornirà le indicazioni sulle leve che possono spingerlo a un determinato comportamento.

Ma, mentre i valori sono concetti astratti, è fondamentale conoscerne i "criteri di soddisfazione".

Quanto è "ricchezza"? Un milione? Un miliardo? 100?

Cosa significa "onestà"? Successo? Libertà?

A fronte di queste parole astratte, ognuno di noi avrà in mente dei criteri precisi per sapere quando questi valori sono soddisfatti, e rispondono alla domanda "Come fai a sapere che...?"

(Ne approfitto per dire che la mancanza di chiarezza sui valori e ciò che significano èla principale causa di incomprensione tra le persone: ne parleremo nella lezione sulla comunicazione)

Una delle particolarità più interessanti della scala dei valori è che essa tende ad essere usata senza variazioni nelle più diverse situazioni.

Il che significa che conoscendo le modalità di azione di una persona in una specifica situazione, saremo in grado di prevederne il comportamento con ragionevole precisione in un'altra

Un'altra cosa che si trova nel nostro contenitore mentale è il set di credenze riguardo al mondo.

Questo set contiene fatti (questa mattina ho fatto colazione), generalizzazioni (tutte le uova contengono un tuorlo), procedure del tipo "se...allora" (se mangio troppo allora farò indigestione)

Questo set di credenze viene utilizzato come una mappa per muoverci nel mondo.

Ovviamente, di alcune credenze siamo assolutamente certi, di altre meno, altre ancora le abbiamo accettate per sentito dire.

Resta il fatto che useremo le nostro credenze, vere o false che siano, per prendere decisioni sulla risposta da dare a uno stimolo; non solo, non possiamo assolutamente muoverci al di fuori delle nostre credenze.

Vista la loro importanza nel definire una persona, è essenziale tenerne conto in qualunque processo di persuasione e seduzione.

Anche per questo vedremo come fare.

Abbiamo visto che tutta l'esperienza umana consiste di immagini sensoriali; una delle scoperte della programmazione neurolinguistica è che le persone hanno un canale sensoriale privilegiato.

Così, per esempio nell'acquisto di un'automobile chi utilizza maggiormente il canale

visivo si concentrerà sulla linea, sui colori, sullo stile; chi preferisce il canale auditivo apprezzerà il rombo del motore, la silenziosità dei meccanismi, mentre la persona di tipo cenestesico porrà la sua attenzione sulla comodità dei sedili e la solidità del telaio.

E' chiaro a questo punto l'importanza di conoscere il canale privilegiato del nostro interlocutore: immaginiamo che risultato avrebbe un venditore che insistesse sulla robustezza e la comodità con un cliente di tipo visivo.

Allo stesso modo, vedremo come utilizzare questa scoperta nelle nostre tecniche di seduzione.

Tutto questo serve a introdurci al concetto più importante della programmazione neurolinguistica, ovvero il concetto di rapport.

Esso significa essenzialmente entrare in comunicazione con qualcuno utilizzando quanto è già presente nella sua mente, con strategie di rispecchiamento fisico-verbali che permettano di annullare possibili resistenze a quello che noi proponiamo.

Anche per questo vedremo in dettaglio le tecniche specifiche.

Quindi, riepilogando:

ogni individuo ha all'interno di se una serie di credenze sull'ambiente (il mondo com'è), e una scala di valori (il mondo come dovrebbe essere), nonché i relativi criteri di soddisfacimento.

Queste credenze e valori costituiscono la cosiddetta "mappa del mondo" di un individuo".

Questa mappa ha cominciato a formarsi dal momento della nascita ed è in continuo aggiornamento; nella formazione della sua mappa del mondo l'individuo ha usato un canale preferenziale che può essere visivo, auditivo o cenestesico.

Conoscere la mappa del mondo di una persona ci permette di entrare in rapport con lei e di prevederne e guidarne le reazioni emotive e comportamentali

Vedremo al momento opportuno come tutto questo possa essere utilizzato in pratica.

Principi di comunicazione

Su questo argomento si è scritto e si scrive molto, a proposito o a sproposito: è inutile citare la quantità di libri, articoli, seminari al proposito, tutti prodighi di consigli e ricette che dovrebbero condurci a comunicare meglio.

Ma che cos'è esattamente la comunicazione?

Dimenticatevi tutto quello che avete sentito finora, e ascoltate la mia definizione: *E' la capacità di trasmettere un messaggio in modo tale che chi lo riceve si comporti nel modo che desideriamo.*

Esaminiamola attentamente, perché l'esatta comprensione di questo meccanismo ci permetterà di migliorare enormemente le nostre capacità in questo campo.

Intanto, notiamo che abbiamo detto che il fine della comunicazione è produrre un comportamento. La messa in atto di questo comportamento è quello che ci dirà se la nostra comunicazione è andata a buon fine o meno.

Già questa consapevolezza risolve una quantità enorme di situazioni: quante volte abbiamo cominciato a parlare senza sapere non tanto quello che volevamo dire, ma quello che volevamo ottenere?

E questo presume che il comportamento che vogliamo ottenere ci sia noto PRIMA di dare inizio al nostro messaggio.

Poi: perché un messaggio venga compreso e porti al risultato desiderato, abbiamo bisogno di conoscere le reazioni mentali che esso produrrà nella mente di chi lo riceve:

quante volte ci siamo lamentati del fatto che le nostre parole venivano intese diversamente da come pensavamo e portavano a tutt'altro risultato?

Ecco allora l'importanza delle tecniche per conoscere la scala dei valori, le credenze, la mappa del mondo del nostro interlocutore. Vedremo queste tecniche nella prossima lezione.

Per ora, vediamo ancora cos'altro si può dedurre dalla nostra definizione di comunicazione.

Intanto, che essa non si limita alle sole parole: il tono, i gesti, l'abbigliamento, le azioni, tutte comunicano qualcosa al nostro interlocutore e possono essere utilizzate per i nostri scopi.

Generalizzando, arriviamo a uno dei più noti assiomi sulla comunicazione:

Ogni comportamento è comunicazione

Qualunque cosa facciate o diciate (o NON diciate o facciate), essa avrà un qualche effetto sull'interlocutore, ed è pertanto da considerarsi comunicazione: quindi non solo parole o gesti, ma ogni nostra azione comunicherà sempre qualcosa.

Da questo discende logicamente un secondo assioma:

Non si può non comunicare

E' evidente che se ogni comportamento è comunicazione, è impossibile impedire di lanciare continuamente messaggi, e questo anche quando crediamo di non comunicare nulla.

Per esempio, se siamo sul treno in uno scompartimento affollato e ci mettiamo a leggere il giornale, stiamo comunicando che le persone presenti non ci interessano e che non vogliamo essere disturbati.

Un terzo assioma, di importanza fondamentale, è il seguente:

Il significato della comunicazione sta nella risposta dell'interlocutore

Se l'obiettivo di una comunicazione è un comportamento, il risultato sarà l'unico giudice della maggiore o minore efficacia del nostro messaggio.

Non ha alcuna importanza quello che noi crediamo di aver comunicato. Esiste un solo significato nella nostra comunicazione, ed è quello che il nostro interlocutore ha ricevuto.

Sta a noi, sulla base dei risultati ottenuti, modificare il nostro messaggio in modo tale da ottenere la risposta desiderata.

Questo considerazione porta naturalmente a un quarto assioma:

Noi siamo responsabili dei risultati della nostra comunicazione

questo, per molte persone, può essere difficile da accettare, ma è la pura verità.

Se i risultati che otteniamo non corrispondono alle nostre aspettative, sta a noi trovare il linguaggio corretto per farlo.

So che è molto più comodo dare la colpa a chi ci ascolta, ma questo non corrisponde a verità: cosa pensereste di un cinese che volesse qualcosa da voi e ve lo chiedesse.. .in cinese? E magari si arrabbiasse perché non lo capite?

E allo stesso modo, quante volte noi ci comportiamo così?

Ancora qualche considerazione:

Ogni volta che comunichiamo, modifichiamo il modo in cui il nostro ascoltatore ci considera

Mentre noi non possiamo non comunicare, il nostro interlocutore non può non essere condizionato dal nostro messaggio, che attiverà forzatamente immagini, sentimenti, giudizi ed impressioni contenuti nella memoria a lungo termine.

Questi, richiamati alla coscienza, modificheranno necessariamente lo stato d'animo di chi ci ascolta.

Non esistono fallimenti, esistono solo risultati

E' una delle verità fondamentali della seduzione, della comunicazione, del successo.

E' la consapevolezza che ogni accadimento è il risultato delle azioni che ho intrapreso, e che se i risultati non sono di mio gradimento, devo per prima cosa cambiare le azioni che lo hanno determinato.

Detto così può sembrare ovvio, ma quante persone conoscete (e magari voi stessi) che si ostinano in un comportamento fallimentare per poi lamentarsi dei risultati?

A questo proposito, spesso mi sento dire:

Ma perché non posso essere semplicemente me stesso?

Questo significa semplicemente: voglio continuare a fare le stesse stupidaggini che ho fatto fino ad oggi, ottenendo però il risultato che voglio io.

Vorrei ricordare una celebre frase: "Continuare a fare le stesse cose aspettandosi un risultato diverso è uno dei sintomi più evidenti della pazzia"

Comunicazione persuasiva

Da queste basi si sviluppano le tappe da seguire per una comunicazione efficace:

1) Decidere l'obiettivo della comunicazione (informare, sedurre, spingere all'azione, convincere, eccetera)

2) Decidere qual è il comportamento dell'interlocutore che ci confermerà che la comunicazione è stata efficace

3) Sulla base di quanto conosciamo della mappa del mondo del destinatario, decidere il miglior modo per ottenere quel risultato (e tenendo presente quanto detto nella lezione precedente, quale stato emozionale sia più opportuno suscitare

4) Durante l'emissione del messaggio, controllare tutti i segnali verbali e non verbali dell'interlocutore che possono suggerirci di modificare eventualmente la strategia che stiamo applicando.

Mi preme insistere ancora una volta sull'ultimo punto: il comportamento di risposta è l'unica cosa che conti. Se non stiamo ottenendo ciò che vogliamo, dobbiamo modificare di conseguenza il nostro messaggio e il modo di trasmetterlo.

Detto così può sembrare semplice e ovvio, ma quante volte insistiamo a comportarci in modi che abbiamo già verificato come fallimentari scaricando sull'interlocutore la colpa della nostra cattiva comunicazione?

Se questo può aiutarvi, immaginate di avere a che fare con un calcolatore elettronico: questi farà esattamente ciò che voi gli ordinate, non una cosa di più, non una di meno.

Se il calcolatore si comportasse diversamente da quello che avevate in mente, non vi verrebbe in mente di insultarlo, di arrabbiarvi, di pensare che non è in grado di capire; semplicemente, cerchereste l'errore nel vostro programma o nel modo in cui fornite le istruzioni (che è il vostro modo di comunicare con il calcolatore) fino a quando non avrete ottenuto il risultato ottenuto.

Allora, ogni volta che volete ottenere qualcosa da un essere umano, immaginate di avere davanti a voi un computer che aspetta istruzioni: vedrete che il vostro compito sarà enormemente facilitato.

Sistemi rappresentazionali

Abbiamo visto che tutti gli stimoli che arrivano alla nostra mente sono di tipo sensoriale, e quindi le persone percepiscono il mondo fondamentalmente in tre modi: visivo, auditivo e cinestesico.

Anche se li usiamo tutti e tre, ognuno di noi ha il suo sistema preferito.

Parlare all'interlocutore utilizzando il suo sistema rappresentazionale principale aumenta enormemente la possibilità di far accettare le nostre suggestioni.

Siccome ne avremo bisogno più avanti, impariamo subito a trovare il sistema preferito dalla nostra potenziale partner:

1) Domandare "Puoi ricordare l'ultima volta che hai avuto una vacanza davvero piacevole?"

2) Dopo il "Si", chiedere "Cosa precisamente ti è piaciuto?"

3) Controllare che usi termini sensoriali per descrivere l'esperienza. Se rimane sul vago, fare domande specifiche

4) Riconoscere i termini sensorialmente basati (in pratica, ascoltare se parla di immagini, di sensazioni, di suoni)

5) Descriverle una vostra recente esperienza usando il suo sistema rappresentazionale.

6) Verificarne l'efficacia osservando la sua risposta non-verbale

Lavoro su se stessi

La singola attitudine che è la chiave dell'attrazione sessuale

Una volta un mio amico particolarmente dotato nell'acchiappare femmine mi propone di andare insieme a una festa alla quale era stato invitato.

Mentre ci aggiravamo tra gli appartamenti, passiamo davanti a una porta aperta dove si svolgeva una festa, che decisamente non era la nostra: era una situazione molto formale mentre noi eravamo in jeans e scarpe da ginnastica.

Intravediamo una bionda da sballo, circondata da un gruppetto di fighetti che cercavano di fare colpo su di lei.

Il mio amico parte all'attacco, si fa strada tra la folla dei postulanti, e le dice qualcosa. La bionda scrive qualche riga su un foglio, e il mio amico torna trionfante verso di me. Aveva il suo numero di telefono!

Gli chiesi cosa diavolo le avesse detto.

"Oh, semplice. L'ho guardata negli occhi, e: Scusa se ti interrompo. Ti ho visto attraverso la porta, e a differenza di queste persone non ho tempo per le chiacchiere. Mi piacerebbe uscire con te una sera. Posso avere il tuo numero di telefono?"

Ora, non è sempre necessario essere così diretti. Ma è necessario avere questo tipo di attitudine, che è quella che vi garantirà successi in misura molto maggiore di quanto possano fare trucchi, tecniche, soldi, macchine sportive, ecc.

Questo atteggiamento è:

NON DEVO CHIEDERE SCUSA PER I MIE DESIDERI DI MASCHIO

NON DEVO CHIEDERE SCUSA PER ME STESSO

MI MUOVO NEL MONDO SENZA BISOGNO DI SCUSE

Se veramente vuoi portarti a letto tutte le femmine che desideri, allora SMETTILA DI CHIEDERE SCUSA PER TE STESSO.

Non chiedere scusa per il fatto di guardare una bella donna. Se lei se ne accorge, e vi chiede cosa state facendo, diteglielo! Ditele che vi piace osservare che corpo perfetto ha, e mandatela a quel paese se lei si arrabbia e non è in grado di apprezzare un vero uomo che non ha paura di dichiarare quello che desidera.

Così, smettiamola di chiedere scusa per desiderare di incontrare una bella donna. Smettiamo di chiedere scusa per il fatto che vogliamo uscire con lei, e soprattutto, smettiamo di chiedere scusa per il fatto che ce la vogliamo scopare. Questo tipo di atteggiamento diretto e potente è un incredibile eccitante.

E non è tanto questione di parole, quanto di tono di voce, di espressione facciale, insomma di tutto il comportamento non verbale che mostrerà l'atteggiamento che avete.

Viviamo in una società che cerca in tutti i modi di trasformarci in un branco di pecore codarde (e ci sta riuscendo benissimo); nel nostro caso, siamo condizionati fin dall'infanzia a vergognarci per i nostri desideri, sessuali o meno che siano. E a sentirci in colpa se la facciamo a scapito di qualcun altro.

La morale consolatoria del "beati gli ultimi" spinge ulteriormente in questo senso, col risultato che vediamo.

Tutto da rifare. Se vogliamo ottenere risultati, nella seduzione come nella vita, esiste una sola formula:

DECIDERE COSA SI VUOLE, E ANDARSELO A PRENDERE.

E gli altri? Nessun problema, vinca il migliore.

Questo non ha niente a che vedere con l'arroganza e la maleducazione, che sono l'esatto opposto di questo atteggiamento: si può essere calorosi e gentili, e al tempo stesso diretti e potenti.

Ora, è facile dire che dovreste avere questo atteggiamento, ma parlarne non risolverà niente. Perciò vedremo fra poco come installare su noi stessi questa attitudine fondamentale.

L'altra attitudine/credenza che dobbiamo padroneggiare per raggiungere il successo è la seguente:

NON MI LASCIO SCORAGGIARE DAGLI INSUCCESSI; PERCHE IO IMPARO DAI MIEI ERRORI.

A meno di non essere in grado di imparare dai propri errori, e di accettare la possibilità di eventuali perdite, non si arriverà da nessuna parte.

Le persone di successo hanno la prima attitudine di cui abbiamo parlato, e sanno come accettare il fatto di essere occasionalmente rifiutati senza preoccuparsene.

Tutti si stupiscono del fatto che i bambini apprendano così velocemente. VI siete mai chiesi il perché?

Esistono molti motivi naturalmente, ma uno dei più forti è sicuramente che non hanno paura di sbagliare. Perché non hanno paura? Perché nessuno li critica quando sbagliano, e li si incoraggia quando riescono. E, soprattutto, perché non si criticano ne si inibiscono da soli.

Imparando queste tecniche, farete un mucchio di errori. Dovete farli.

Potrete sentirai ridicoli; potranno non funzionare; potrete avere reazioni inaspettate.

Nessuna di queste cose è un "errore"; ognuna di queste cose è solo il risultato del vostro comportamento.

E, come già si è detto, "non esistono fallimenti, solo risultati"

Come installare atteggiamenti vincenti

Per spiegare in maniera convincente la teoria che sta dietro alle "ancore", ovvero ai meccanismi automatici di stimolo risposta, occorrerebbe un testo a parte.

Vi prego pertanto di eseguire l'esercizio "così com'è" per qualche giorno: quando ne verificherete personalmente l'efficacia, non avrete più bisogno della teoria.

C'è un piccolo punto da chiarire prima di passare all'esercizio. Tutte le visualizzazioni, per essere efficaci, devono essere fatte in modo associato. (tipo uno: vedendoti dal di fuori - tipo due: vedendoti dall'interno)

Step 1

Ricordati una volta nel passato in cui ti sei sentito potente e fiducioso in te stesso. Una volta in cui ti sei sentito nel modo in cui ti piacerebbe sentirti con le femmine. Può essere qualunque cosa: una prestazione sportiva, un bel voto a scuola, ecc.

Step 2

Chiudi gli occhi, e vedi te stesso in quella situazione, in modo dissociato. (dal di fuori)

Step 3

Ora proiettati dentro l'immagine, e vedi gli eventi come se tu davvero fossi li, vedendo quello che vedevi, sentendo quello che sentivi, e provando quello che provavi. Quando il sentimento raggiunge il suo picco massimo, stringere il polso sinistro con la mano destra. Farlo ancora due o tre volte.

Step 4

Pensa a una situazione in cui avresti voluto essere più determinato o sicuro dite.

Step 5

Rivedila in modo associato

Step 6

Quando lo hai fatto, richiama la tua ancora, stringendoti il polso come al passo 3. Questo abituerà la tua mente a richiamare a comando i sentimenti di fiducia che desideriamo.

Questo creerà un'associazione indelebile tra lo stato mentale desiderato e la situazione in cui lo vogliamo provare.

Osserverete che nel giro di un paio di giorni il solo pensare allo stimolo vi porrà nello stato emozionale che avete installato. Provare per credere!

Esercitarsi a visualizzare diverse situazioni, anche di insuccessi, dove però riusciamo a imparare dai nostri errori invece di piangerci su.

Ricordatevi i due modi in cui potete fare immagini di voi stessi:

1) Disassociato, qando vedete voi stessi nell'immagine

2) Associato, quando vedete l'ambiente come se l'esperienza la steste vivendo davvero.

Userete il primo tipo di immagini, disassociate, per immaginare tutti i nuovi e aggressivi tipi di comportamento che vi piacerebbe avere.

Poi li visualizzerete in modo associato nelle situazioni in cui li vorrete utilizzare

E poi associando le sensazioni corporee, i suoni, gli odori, ecc.

Questo renderà l'esperienza estremamente reale per il vostro cervello, che la userà come un'esperienza reale e la richiamerà al momento opportuno senza che voi dobbiate pensarci.

Di nuovo sulla sicurezza

C'è una parola magica che vi porterà un sacco di successi con le femmine. Funziona con tutte, e più sono belle più funziona. La parola è: NO!

Dobbiamo essere disposti a dire NO a una femmina, per quanto vogliosa, arrapante, e quant'altro ci possa apparire, se non riusciamo a rapportarci con lei da una posizione di rispetto e di autostima.

E l'autostima dipende principalmente da quello a cui riusciamo a dire di no. Dai limiti che non permettiamo di oltrepassare.

E benché il NO sembri negativo dal punto di vista semantico, è la forza più potente e positiva a cui puoi accedere. Quando una femmina sente questa forza in voi, istintivamente si rende conto che ciò che istintivamente vuole è proprio un uomo che non può sperare di controllare.

E, ancora sulla fiducia in se stessi:

A Patton fu chiesto una volta cosa pensasse del suo rivale Montgomery. Patton rispose "E' il miglior generale che abbiano gli inglesi. Ma è più interessato a non perdere che a vincere."

Questo è, purtroppo, l'atteggiamento della maggior parte delle persone.

Ma se volete potere dinamico con le femmine, cominciate a focalizzarvi su quello che volete, e su quello che dovete fare per questo, non su quello che potreste perdere o su quello che potrebbe succedere se non vincete.

Concentrarsi sull'aspetto sensoriale dell'obiettivo, e lasciate perdere.. .il perdere.

Formula del successo (Modello cibernetico)

Decidere l'obiettivo

Decidere la strategia

Agire
Verificare cosa ha funzionato e cosa no, e aggiustare il tiro se necessario.

Regole per il successo

Questi atteggiamenti e regole sono la base di ogni cosa in questo libro, e rappresentano la chiave del vostro successo con le donne.

Per fare in modo che funzionino per voi, dovete praticarle, sia nell'immaginazione che nella realtà.

Può essere una buona idea scriverle su cartoncini e ripeterle spesso.

1) Non devo scusarmi per i miei desideri di maschio. Mi muovo attraverso il mondo senza scuse.

2) Tu hai bisogno di me, non io dite.

3) Tu non mi puoi controllare

4) Non posso prendere una femmina in considerazione fino a quando non ci sono andato a letto

5) lI primo passo per attrarre una femmina è ottenere la sua attenzione, e il modo migliore per farlo è di essere unico, nuovo, differente.

6) lo non discuto con una femmina, ne cerco di compiacerla. Ascolto quello che ha da dire, ma gentilmente e con fermezza faccio quello che ho pianificato

7) Non c'è donna così bella che io non possa avere

8) Una da "6" neI letto batte una da '10" nella testa, ma una da "10" nel letto batte tutto il resto (Banale? Forse. Ma è meglio ricordarlo...)

9) Non mi lascerò mai coinvolgere seriamente con una femmina che abbia più problemi di quelli che io possa maneggiare

10) La persistenza senza la flessibilità è la chiave per il disastro. Variare l'approccio e lo stile per verificare cosa funziona meglio.

Tecniche di seduzione e di approccio

Se-duzione, ovvero "condurre con se"

Come si è detto all'inizio, seduzione significa semplicemente fare in modo che la persona che desideriamo sedurre si senta attratta da noi.

E questo, a differenza di quanto si crede comunemente, non dipende affatto da soldi, automobile, aspetto fisico, anche se ciascuna di queste cose in qualche modo influisce.

Il fatto che le si lasci sedurre da noi dipende essenzialmente dallo stato d'animo che lei prova nei nostri confronti. Ovvio?

Certo, perché ogni comportamento (e il venire a letto con noi è un comportamento) dipende dallo stato d'animo in cui la persona si trova.

Noi possiamo, come fanno gli altri, cercare di creare un o stato d'animo adatto con regali, promesse, servilismi (di fatto...PAGANDO) e sperare che funzioni, oppure possiamo andare direttamente all'origine e crearle direttamente noi uno stato d'animo che le faccia sembrare il venire a letto con noi la cosa più ovvia e naturale di questo mondo.

Il fatto è che si dimentica la regola base:

COMUNICARE SEMPRE CON UN OBIETTIVO:

Il proposito di una comunicazione, come si è detto e si dirà ancora, non è la comprensione, ma il comportamento voluto.

Questa è una verità da tenere sempre presente: quando noi parliamo, spessissimo continuiamo a fornire fatti e ragioni sul perché una certa cosa debba o non debba essere fatta.

Ma, come abbiamo visto, il significato della comunicazione risiede nella risposta

emotiva, e di conseguenza comportamentale, che otteniamo.

E, soprattutto nel campo della seduzione, spesso il risultato è ben distante dall'essere quello desiderato.

Vediamo quindi come agire direttamente sulla sua mente per ottenere gli stati emotivi desiderati.

E' ovvio che per poter mettere in atto le tecniche psicologiche che ci permetteranno di indurre in una donna gli stati mentali che ci siamo prefissi, dovremo trovare il modo di entrare in comunicazione con lei.

Questa è naturalmente una fase particolarmente delicata: si sente spesso dire che la prima impressione è quella che conta, e in effetti può essere molto difficile recuperare un primo impatto negativo.

Inoltre, questo primo passo può essere per molti lo scoglio più difficile da superare.

Vediamo quindi come esso può essere affrontato efficacemente.

Mentre è chiaro che non esiste un metodo valido per ogni persona ed ogni situazione, è altrettanto vero che le situazioni in cui ci si può trovare a tentare un approccio di tipo sedativo possono essere raggruppate in poche grandi categorie:

1) La persona che vogliamo sedurre è tra quelle che conosciamo da tempo e con le quali in qualche modo ci relazioniamo, ma con cui non abbiamo mai provato ad approfondire il rapporto. (Per esempio, una collega di lavoro, una vicina di casa, la commessa di un negozio presso cui ci serviamo, eccetera)

2) Non abbiamo mai conosciuto prima la persona che ci interessa, ma ci troviamo in una situazione che è favorevole agli incontri (è il tipico caso di una festa da amici, di una convention, di una qualche riunione dove le persone si incontrano per una causa comune)

3) Non abbiamo mai conosciuto prima la persona, e la situazione non è favorevole. E' il tipico caso che paralizza la maggior parte di noi: attaccare discorso con una perfetta sconosciuta senza avere altro pretesto che il nostro desiderio di conoscerla. Questo naturalmente con vari gradi di difficoltà: è sicuramente più facile parlare a qualcuno mentre siamo sul treno, oppure seduti al tavolino di un bar, che fermare una ragazza per strada.

Lasciando un momento da parte il caso in cui la persona che ci interessa è già tra le nostre conoscenze e quindi non c'è problema a rivolgerle la parola, vediamo come si può efficacemente rompere il ghiaccio con una perfetta sconosciuta.

Come si è detto, non avrebbe senso fornire una serie di frasi valide per tutte le circostanze; concentriamoci invece su alcuni principi che adatteremo in maniera opportuna alla situazione specifica.

Intanto, liberiamoci dalla paura del rifiuto: possono esserci un'infinità di motivi per cui una persona non ha piacere di entrare in contatto con noi, molti dei quali assolutamente indipendenti dalla nostra volontà.

Potrebbe essere sposata con un marito gelosissimo, potrebbe aver litigato da pochi minuti con qualcuno, potrebbe avere una cambiale in scadenza,...

Insomma, potrebbe essere in uno stato mentale in cui l'ultima cosa che desidera è un approccio seduttivo.

Quindi, tenete sempre in mente che una risposta non positiva non significa che ci sia qualcosa di sbagliato in voi; inoltre, se l'approccio è simpatico ed elegante, scoprirete che quasi mai otterrete una risposta sgarbata, positiva o negativa che sia (e se una persona risponde sgarbatamente, in ogni caso non merita le nostre attenzioni).

Se avete eseguito con scrupolosità l'esercizio proposto nella lezione precedente, non

dovreste avere problemi a trovare la fiducia in voi stessi necessaria a superare il primo impatto, e a mantenere intatta la vostra autostima in caso di risposta negativa.

Vediamo quindi le caratteristiche di un approccio efficace.

Esiste una formula che tutti i venditori conoscono, e che si adatta perfettamente ai nostri scopi. Essa è la formula dell'AIDA, che sono le iniziali delle parole Attenzione, Interesse, Desiderio, Azione.

Quindi per prima cosa il nostro approccio deve attirare l'Attenzione della persona che desideriamo sedurre. Questo ovviamente deve essere fatto in modo tale da suscitare il suo Interesse. (per il Desiderio e l'Azione, vedremo come fare nelle lezioni successive.)

Circa i sistemi da "manuale del seduttore", lasciateli perdere: non solo perché non funzionano, ma perché sottintendono l'idea che abbiate bisogno di un pretesto o di una scusa per entrare in contatto con una persona. Quindi, con tutte le variabili relative al luogo e alla situazione, garantisco che un approccio semplice e diretto rimane il più efficace:

Ad esempio "Senti, se non ti rivolgo la parola adesso, potremmo non incontrarci mai più, e sarebbe veramente un peccato. Ciao, mi chiamo...."

Se vi sembra opportuno, potete farlo precedere da un complimento; meglio ancora, se la situazione lo permette, da un commento umoristico.

Tutto qui.

Se agite con decisione (ma senza arroganza!!! evitate lo stile gallo cedrone...) e simpatia, è veramente difficile che la risposta sia negativa. Attenzione: le femmine hanno antenne sensibilissime per individuare i perdenti e martirizzarli (non credete alla storia dell'istinto materno: a meno di non trovare una che viene a letto con voi perché le fate pena, non funzionerà), per cui l'approccio diretto con il linguaggio del corpo sbagliato, provocherà precisamente tutte le risposte che paventiamo (ma sparisci, chi ti credi di essere, ma ti sei visto, ecc. CHE HANNO POCA O NESSUNA RELAZIONE CON L'ASPETTO FISICO)

Una volta rotto il ghiaccio, vedremo nella prossima lezione come trovare gli argomenti che ci permetteranno di conoscere le caratteristiche della persona per elaborare una strategia efficace di comportamento.

Sottolineo ancora una volta l'importanza di agire senza aggressività o arroganza, ma con sicurezza e simpatia: a questo scopo, raccomando ancora l'esercizio presentato nella lezione a proposito del lavoro su se stessi.

Scoperta dei valori e delle credenze

Abbiamo visto che uno dei concetti più importanti della programmazione Neuro Linguistica è quello di rapport, ovvero la capacità di entrare in sintonia con qualcuno rispettando e utilizzando le sue credenze e i suoi valori.

Ovviamente, per utilizzare le credenze e i valori di qualcuno dobbiamo prima conoscerli; d'altra parte, non possiamo pretendere di sapere tutto di quella persona prima di fare la nostra mossa: vediamo quindi dove concentrare i nostri sforzi.

Per i nostri scopi, a noi interessa per prima cosa conoscere queste informazioni:

Il suo canale rappresentazionale favorito (Visivo, Uditivo, Cinestesico)

Cosa considera importante in una relazione, e come fa a sapere quando queste esigenze vengono sòddisfatte;

Cosa considera importante per la propria soddisfazione personale;

Ora, è chiaro che non possiamo sottoporre la persona a un interrogatorio o a una serie di test per sapere ciò che ci interessa; tuttavia, scopriremo che osservando nel modo corretto, queste informazioni ci saranno disponibili già dopo pochi scambi di

battute.

Come si fa: ricordando qual è il nostro obiettivo, ovvero raccogliere informazioni.

Gli argomenti più innocenti di conversazione possono darci tutti gli elementi di cui abbiamo bisogno se osserviamo quanto segue:

Le parole che una persona usa che indicano una particolare predilezione sensoriale (ad esempio, frasi come "Voglio vederci più chiaro", o "E' un'idea brillante" indicano un funzionamento visivo, mentre "Non mi suona bene" uno uditivo)

Tutte le espressioni che accennano a valori e giudizi (ricordiamoci che i valori si mantengono costanti nelle situazioni più diverse)

L'intensità emotiva con cui alcune parole vengono sottolineate

Il linguaggio del corpo con cui vengono espresse

Ad esempio, immaginiamo di chiederle dove ha passato le vacanze e che cosa le è piaciuto di più.

A seconda della descrizione e del modo in cui ci viene presentata, sapremo tutto ciò che ci serve.

E' evidente che se ci parla della bellezza del panorama, avremo una persona di tipo diverso da quella che ci descrive i rumori delle onde.

E con la persona a cui è piaciuta una mostra d'arte dovremo comportarci in modo differente da quella che ci racconta come si è divertita in discoteca.

In ogni caso, ricordatevi che non sono affatto i contenuti apparenti che ci interessano, ma il modo in cui vengono descritti, perché è questo che ci darà le maggiori informazioni.

Tenete presente che una volta compreso cos'è che soddisfa una persona a livello sensoriale, sarà semplicissimo farle immaginare una situazione nella quale si trovi insieme a noi, apparentemente diversa ma che contenga tutti quegli elementi che sono importanti per lei. Vedremo la tecnica nella prossima lezione.

Dopo questa prima fase, nella quale apparentemente sono state semplicemente scambiate quattro chiacchiere, è possibile spingersi a un livello più profondo e conoscere le sue credenze in queste aree:

Identità: che tipo di persona pensa di essere
Capacità: cosa pensa di saper fare
Possibilità: cosa crede di poter realizzare nella vita
Diritti: cosa crede di meritare

Ora, domande su questi argomenti sono fondamentali per i seguenti motivi:

1) Le persone non hanno un'idea chiara a livello cosciente di queste credenze, e devono guardare dentro di se a un livello molto profondo, e SI METTONO DA SOLI IN TRANCE PER SCOPRIRE LA RISPOSTA. Si potrebbe addirittura definirle "domande ipnotizzanti".

2) Scoprire queste credenze ci darà un incredibile quantità di informazioni sul nostro soggetto, che potremo usare al momento opportuno. Saremo in grado di predire il suo comportamento e di farla sentire al settimo cielo o, se necessario, malissimo.

3) Fare queste domande crea un intensissimo livello di rapport, facendo sentire la persona profondamente compresa.

Infine, rispondendo, le persone enfatizzano alcune parole, che hanno per loro un significato speciale, le loro "parole da Trance"; pronunciandole noi, avranno la sensazione che siano loro a parlare.

Per cui, ecco come introdurle e come usarle. Dopo le solite quattro chiacchiere, come si è visto prima, potete provare con:

Voi: Sai, in una situazione come questa di solito si chiede 'Di cosa ti occupi'. Ora non

è che io non sia interessato, ma mi sembra che io possa conoscere meglio una persona quando scopro le sfide che lei trova in quello che fa. Voglio dire, ci sono cose in quello che fai che sono facili, e altre più difficili. Alcune rappresentano una sfida, altre le puoi fare a occhi chiusi. E per me, ovviamente, è lo stesso.

Così, se ti chiedessi quale aspetto del tuo lavoro è una sfida, sia perché ti ci devi concentrare per farlo bene, oppure per essere motivato, quale sarebbe?

Attenzione: chiedere a una persona cosa rappresenta una sfida, significa accedere al più profondo livello..

A questo punto, ASCOLTATE ATTENTAMENTE LA RISPOSTA. Avrete una quantità immensa di informazioni.

Per ogni cosa poco chiara, non abbiate paura di chiedere. "Cosa intendi dire esattamente con..."

Poi viene la seconda domanda "Quindi, cosa pensi a questo proposito? Credi che sarà sempre una sfida, oppure un giorno sarà facile?"

Questo è importantissimo, perché ci informa sulla sua credenza della capacità di cambiare

A questo punto, avrete creato già un profondo livello di rapport, e buona parte del lavoro è già fatta.

Ricordatevi ancora una volta: quando la persona parla di come sono le cose, ci racconta le sue credenze; quando ci parla di come dovrebbero essere ci rivela la sua scala dei valori.

Vedremo nella prossima lezione come utilizzare praticamente le informazioni che abbiamo raccolto.

Creazione degli stati mentali

Esamineremo adesso le tecniche che ci permetteranno di indurre nelle persone che vogliamo sedurre sentimenti di attrazione e disponibilità nei nostri confronti.

Abbiamo già detto, ma non sarà inutile ripeterlo, che l'obiettivo di ogni comunicazione deve essere un comportamento, e che il comportamento di una persona dipende direttamente dallo stato mentale in cui si trova in quel momento.

Ne consegue che, perché una persona si lasci sedurre da noi, essa deve prima provare sentimenti di attrazione e desiderio nei nostri confronti.

Possiamo, come si fa di solito, lasciare al caso il successo di questa operazione, oppure attivarci per determinarlo coi metodi che ora vedremo.

Indurre uno stato emozionale in un'altra persona può sembrare difficile, ma in effetti è qualcosa che facciamo continuamente; anzi, non è possibile non farlo.

Si tratta solo di renderci coscienti di questa capacità che già abbiamo, e di utilizzarla per i nostri fini.

Vediamo come fare, partendo da considerazioni elementari che ci permettano di capire il meccanismo, tenendo presente quanto spiegato nella prima lezione.

Intanto: ogni parola non è che una descrizione sintetica di qualcosa, che può essere un oggetto, una qualità, un'emozione.

Ogni parola porta con sé un'immagine, e quando io pronuncio una parola, chi mi ascolta, per poter capire quello che io dico, deve richiamare alla mente l'immagine corrispondente.

Non solo, non può fare a meno di farlo!

Se per esempio io vi dico "Non pensate ad un elefante rosa", è chiaro che penserete precisamente ad un elefante rosa!

Allo stesso modo, il semplice nominare una particolare emozione ci porta a provare, almeno in parte, l'emozione di cui si parla.

Addirittura, quando una parola si riferisce a sensazioni fisiche, ci sono persone che provano le sensazioni fisiche di cui si sta parlando.

Per esempio, io ho un amico che si chiama Riccardo. Questo amico ha una sorella che quando ASCOLTA CON ATTENZIONE qualcuno prova alcune sensazioni particolari.

Intanto prova una sensazione a livello della gola che la spinge a deglutire, e per quanto cerchi di resistere, questo desiderio si fa più forte, e lei DEVE deglutire.

Poi, mentre CONTINUA AD ASCOLTARE, prova una strana sensazione sulla testa, come se ci fosse un insetto che cammina tra i suoi capelli, e COMINCIA A PROVARE UN PRURITO che diventa sempre più intenso, al punto che deve assolutamente grattarsi la testa....

Ora, cos'è successo mentre leggevate? E' molto probabile che abbiate deglutito e vi siate grattati la testa.

Approfondiremo più avanti questo meccanismo, ma già a questo punto, dovrebbe esserci chiaro il potere che abbiamo a disposizione: utilizzando le parole adatte, potremo indurre qualunque stato emozionale, o addirittura fisico che ci sia utile per i nostri scopi.

Vediamo in dettaglio gli strumenti che useremo.

Non esistono tali cose

Non esistono cose come amore, passione, attrazione, ecc.: Essi sono processi mentali che si sviluppano all'interno del cervello, e possono essere richiamati e diretti a proprio piacimento.

Descrivere un processo a qualcuno è spesso sufficiente per fargli provare il processo stesso; è quindi semplice farglielo collegare a noi stessi.

Domanda "Se potessi creare in qualcuno uno stato mentale a mio piacimento, quale vorrei che sperimentasse con me?"

Ogni comportamento è stato-dipendente, perciò, per ottenere una determinata azione, occorre prima creare lo stato mentale corrispondente.

Operare in sequenza:

1) Ottenere l'attenzione
2) Stabilire uno stato connessione e legame
3) Creare stati di attrazione, passione, eccitamento
4) Amplificare tali stati e ancorarli

Attitudini

Comunicare sempre con uno scopo

Creare stati di affascinamento, connessione, sentimento prima di passare ai modelli sessuali

Passare sempre dal meno al più intrusivo

Mai resistere a ciò che viene offerto: ogni risposta può essere convertita in un vantaggio, se si rimane rilassati e non si discute ne si chiedono spiegazioni.

Come usare l'ipnosi

Quello che state per leggere può andare oltre la vostra capacità di credere. Non importa. Tutto quello che posso dire è che queste tecniche lavorano così bene che talvolta il loro potere mi spaventa. La mia sola tranquillità è che mentre diventate sempre più esperti nel loro utilizzo, perdete il desiderio di abusare di questo potere.

Quello che sto per mostrarvi vi permetterà di creare sentimenti molto potenti di attrazione ed eccitazione in praticamente qualunque femmina. Non dovrete più basarvi sulla fortuna, o su misteriose affinità. Sarete in grado di farlo in non più di dieci minuti, con qualunque femmina e in qualunque situazione.

Tecniche di base: Comandi nascosti

Ciò che è importante è dirigere la mente dell'interlocutore senza fargli capire cosa state facendo, altrimenti si otterranno solo resistenze.

Gli strumenti di base sono i comandi, ma essi devono rimanere nascosti all'interno della conversazione.

Es.: prova una speciale attrazione - Sai come ci si sente quando si ascolta qualcuno molto affascinante, e si PROVA UNA SPECIALE ATTRAZIONE.

(dove la parte in maiuscole dev'essere pronunciata con un leggero abbassamento del tono)

L'importanza della tonalità

Un comando dipende molto più dal tono che dalle parole usate.

Ci sono tre tipi di frasi: affermazioni, domande, comandi: controllare che il comando all'interno della frase venga pronunciato con la tonalità corretta.

Frasi trabocchetto

Sono frasi apparentemente banali, ma che di fatto nascondono un comando, obbligando l'interlocutore ad accedere allo stato mentale descritto

Frasi trabocchetto sul comando "ti senti eccitata"

"Quando tu... ti senti incredibilmente eccitata, ti senti obbligata ad agire di conseguenza?

"Come sarebbe se.... tu ti sentissi incredibilmente eccitata?

"Una persona può....sentirsi realmente eccitata parlando con qualcuno che le piace."

"Se tu... ti sentissi incredibilmente eccitata, ti sentiresti obbligata ad agire di conseguenza?

Mentre ti senti ecc.

Non è necessario che tu ti senta.... incredibilmente eccitata mentre ascolti ciò che ti sto dicendo.

In effetti, non dovresti sentirti incredibilmente eccitata

Potresti scoprire che ti senti Questo potrebbe condurti. ...

AI punto che.... "Potresti scoprire che le immagini diventano più brillanti e nitide nel punto in cui ti senti incredibilmente eccitata

Ti invito a notare ... come il calore della mia voce ti possa far sentire incredibilmente eccitata

Quanto sorpresa saresti nello scoprire che ti senti incredibilmente eccitata

Formazione dei comandi nascosti

Frase trabocchetto + verbo di comando + Stato, processo, esperienza

Il potere di "Hai mai…" o "Sei mai..."

La frase "Hai mai..." o "Sei mai..." sembra una domanda, ma in effetti è un comando.
Sequenza generale per la creazione dei patterns
Decidere lo stato obbiettivo
Cominciare col chiedere "Hai mai.." e nominare lo stato
Cominciare a descrivere lo stato, approfittandone per inserire comandi
Verificare che lo stato appaia
Collegarlo a noi stessi

Attenuatori:

Ovviamente, domande di questo tipo a qualcuno che si conosce da poco tempo possono apparire troppo dirette, quindi devono sempre essere precedute, oltre che dalle usuali "quattro chiacchiere", anche dai cosiddetti "attenuatori", ovvero frasi che preparano il terreno a domande che possono apparire troppo intrusive:

-Sai, spero che non ti disturbi se ti chiedo questo, ma mi piace conoscere le persone con cui parlo, e lo faccio chiedendo cosa è importante per loro. Così..

-So che può sembrare invadente, ma giusto per capire meglio...

-Volevo dire, e spero di non essere indiscreto, che...

-Scusa, solo per capire meglio,...

-Quando conosco qualcuno, mi piace scoprire ciò che realmente vuole dalla vita,...

Parlare dell'esperienza di un'altra persona

Qual è la sensazione di accorgersi di essere realmente attratti da un'altra persona? Il mio amico Francesco mi ha detto che il suo compagno di camera ha un'amica, Gianna. E quando Gianna comincia a notare la crescita dell'attrazione, questo accade in un certo modo.

Intanto, come guarda a quel tipo, e comincia a PRESTARE REALE ATTENZIONE, diventa conscia di certe cose... come il ritmo del suo respiro, il battito del suo cuore, il profilo della sua faccia.... cosi, mentre diventa cosciente di tutte queste cose, un particolare della sua faccia comincia a catturare la sua attenzione, così diventa totalmente assorbita nel legame che si sta formando.., e come questo succede, è come se il calore della sua voce, il profondo e ricco calore della sua voce, comincia a penetrare la sua coscienza, e a diffondersi attraverso il suo corpo, e come il suo cuore batte più velocemente e il suo respiro si fa più rapido, quel calore diventa un fuoco, un fuoco che si espande attraverso il suo petto e giù, nello stomaco, un fuoco infiammante e pulsante tutto attraverso lei, giù fino a dove lei realmente vuole averlo, fino a che quel desiderio per lui DIVENTA TOTALMENTE IRRESISTIBILE, e lei si ARRENDE completamente.

Ancore direttive e conversazionali

Ancoraggio: Connettere uno stato a un movimento o a un suono
Conversazionale
Dopo aver indotto uno stato, toccarla e "Puoi sentire questa come una meravigliosa esperienza da avere?"

Direttiva (solo in situazioni già preparate)
Puoi ricordare una volta in cui hai sentito mmmmmm un assoluto piacere nel tuo corpo?
Vedi, senti, ecc. Toccare e dire "Perfetto"

Il "Puntamento"

Talvolta, troverete nel corso del testo la parola "punt" o "puntare". Significa semplicemente fare un piccolo gesto nella nostra direzione.

Esso serve solo a suggerire a livello subliminale che si sta parlando di noi.

Ovviamente esso non deve essere notato a livello cosciente.

Siccome la maggior parte di noi gesticola mentre parla, non dovrebbe esserci alcuna difficoltà.

Es. "E' strano notare come ci siano persone con cui leghi immediatamente (puntare verso di sé), e altre con cui proprio non ti trovi (puntare all'esterno)."

Per strano che possa sembrare, è stato scientificamente provato che ha una qualche influenza sul comportamento successivo dell'interlocutore

Il potere delle citazioni

CITAZIONI: Con un po' di sottigliezza, le citazioni possono essere usate come amplificatori degli stati di eccitazione. Esempio (Dopo una generale discussione di come la mente funziona):

"Alcuni tipi sono così brutali! Non puoi credere cosa ho visto fare a quel tipo l'altra sera: è andato da una ragazza e guardandola dritto negli occhi gli ha detto - Puoi immaginare di passare una notte con me, e diventare così calda ed eccitata al proposito da pregarmi di farlo?

Dio!

Ci credi? Lui davvero si aspetta che faccia quell'immagine, e rimanga ossessionata da queI tipo di pensieri!

Proseguendo:

Vedi, se io fossi una ragazza, e qualcuno facesse così, gli risponderei con lo stesso gioco: Ah si? Bene, sai come ti senti prima di avere un orgasmo? Quando il piacere si sta costruendo e pulsando attraverso il tuo corpo? Se lo puoi immaginare, lo puoi provare adesso?

Formula generale:

Pensare a qualcosa che non può essere detto direttamente

Cominciare con "Non puoi credere cosa ho sentito..."

Inserire la frase

Inserire un comando che mantenga il pensiero

Il potere della negazione

Per chi ha un temperamento "polare", confermare e usare i comandi nascosti.

"Hai ragione. Non dovrei spogliarti, ne dovrei baciare le tue ….. E tu non devi provare un incredibile piacere mentre io lo faccio."

Negazione + Citazione:

Un mio amico è rimasto scioccato l'altra sera, quando una ragazza gli si è avvicinata e, fissandolo negli occhi, gli ha detto "Non è importante che tu mi immagini passando tutta la notte con te."

Come funziona: l'ipnosi nascosta e la struttura della seduzione

Questo metodo funziona perché supera la resistenze consce che una femmina può avere a concedersi sessualmente a voi. Non ha importanza quello su cui la resistenza conscia è basata. Forse non siete il suo tipo, o forse lei pensa di aver bisogno di un certo tipo di persona per eccitarsi. Forse le piacete ma non vuole sembrare una persona troppo facile. O forse è rimasta delusa di recente.

Come dicevo, questo non ha importanza, perché da ora in poi sarete in grado di

superare la mente cosciente e di rivolgervi direttamente all'inconscio. Se questo vi sembra poco convincente, vi prego di seguirmi ancora per qualche pagina, perché quello che state per imparare è la chiave magica per portarsi a letto quante femmine desideriamo.

Tecnica n.1 Cumulazione di realtà

Lasciate che vi racconti una storia a proposito del mio amico Riccardo. Riccardo mi raccontava dell'esperienza che provava ogni qualvolta leggeva un libro. Nel corso della lettura, cominciava a essere conscio di certe cose. Cominciava a prendere coscienza del colore e della forma delle lettere, di ogni singola lettera. E mentre prendeva coscienza di questo, cominciava a concentrarsi sul contrasto tra il nero delle lettere e il bianco della pagina. E poi l'attenzione passava da questo contrasto alla sensazione della consistenza della carte tra le mani. E dalle mani l'attenzione gli passava al suo respiro all'alzarsi e all'abbassarsi del suo petto, e al leggero, leggero dondolamento della sua testa. E i suoi occhi cominciavano a chiudersi...

Ora, cos'è successo mentre stavate leggendo queste frasi? Anche se non ero li a controllare, sono pronto a scommettere che voi avete cominciato a notare le cose di cui stavo parlando.

Questo è il punto: il solo modo di capire qualcosa che state ascoltando o leggendo, è di provare almeno un po' dell'esperienza in questione. Con naturalezza, e senza alcuna resistenza, avete cominciato a provare ciò che io volevo, perché era necessario alfine di trovare un senso nelle mie parole.

Ma occorre notare qualcosa di estrema importanza: io non vi ho suggerito direttamente di provare queste cose, ne vi ho avvisato preventivamente, ne vi ho dato un comando diretto. Questo avrebbe causato un'immensa resistenza da parte vostra. Piuttosto, ve l'ho presentato corna parte di una storia. Vi ho parlato dell'esperienza di qualcun altro, e l'unico modo per comprendermi era di provare voi stessi l'esperienza che descrivevo.

Questo è lo stesso principio che useremo per mettere una femmina in uno stato alterato e farle provare ciò che noi vogliamo. Cominceremo a raccontarle una storia a proposito di qualcun altro, una storia che descriva le sensazioni e i sentimenti che noi vogliamo che LEI provi. Può sembrare troppo semplice, ma funziona in maniera straordinaria. (e di fatto è quello che succede ogni volta che leggiamo un romanzo che ci appassiona).

Facciamo un esempio pratico per vedere come utilizzare esattamente questa tecnica. Mettetevi in condizione di non essere interrotti,, per cui è meglio utilizzarla quando siete già nell'appartamento.

Dopo le chiacchiere usuali, ecco come potrebbe essere:

Hey, ti ho raccontato del mio amico Michele?

No. A che proposito?

Be', è una cosa interessante. Mi ricordo che una volta Michele mi ha raccontato una storia a proposito di una sua amica. Questa sua amica notava qualcosa di insolito quando ascoltava qualcuno parlare. Per esempio, cominciava a diventare cosciente del suono della voce di chi gli stava parlando... e mentre sentiva il suono della sua voce, poteva sentire i rumori e le voci delle altre persone nella stanza... e cominciava a prendere coscienza... dell'alzarsi e dell'abbassarsi del suo petto... e del leggero dondolamento del capo mentre ascoltava.., e della profonda, profonda ricchezza della sua voce.., e mentre diventava cosciente... di tutte queste cose... il contatto della sua mano appoggiata sul tavolo.., il profilo della faccia di chi gli stava parlando.. ..e la sua attenzione cominciava a essere catturata... da un singolo particolare del viso di lui... un qualunque particolare che sembrava catturare la sua attenzione... cosicché mentre lei si focalizza sempre più intensamente su questo particolare.. .diventa sempre più affascinata da quello che lui le sta dicendo.. .sempre più affascinata e totalmente rapita dall'esperienza che sta vivendo... e mentre lei permette a se stessa di realizzare queste

cose. ..comincia a provare dentro di se un intenso desiderio nei suoi confronti... di sentire il suo tocco...il suo tocco gentile attraverso il suo viso.. .(toccare...) e mentre sente il suo tocco e i suoi occhi si chiudono per il piacere. ..il suo respiro diventa più profondo, e il suo cuore comincia a pulsare.. .a pulsare... con il ricco.., e profondo calore della sua voce.., il ricco e profondo calore che comincia a diffondersi... a pulsare attraverso il suo petto.. .e attraverso il suo ventre.., e profondamente attraverso le cosce...mentre il calore e l'umidità e la profonda e ricca pulsazione del più ardente posto femminile...il pulsante posto ardente...che brama di essere riempito.. lo .desidera ardentemente...riempito con la sua vibrante mascolinità...

e mentre prova queste sensazioni...profondamente e sempre più profondamente. ..Ia sensazione della sua mano che le tocca la sua coscia...Ie fa comprendere di potersi aprire a quest'uomo completamente...di donarsi totalmente a lui.. .nel momento in cui lui decide di prendersela...

Ora, vi garantisco che questo vi permetterà di scoparvela...sempre che lei non vi violenti sul posto... solo, siate sicuri di ripetere lo stesso tocco più tardi nella serata.

Nella tecnica ipnotica, questo meccanismo è conosciuto come ancora. Essenzialmente, significa che quando una persona ha una certa esperienza, ogni cosa associata o collegata con quell'esperienza porterà quella persona a riviverla nella sua interezza. (Vedi Pavlov e i riflessi condizionati).

Decidete quando e come usare questo tipo di approccio. Potete provarlo al ristorante o aspettare di essere nell'appartamento

Tecnica n. 2 Ancoraggio

Abbiamo menzionato più sopra l'ancoraggio; vediamo un altro modo di utilizzarlo per finire a letto al primo incontro.

La prima cosa da fare è scoprire il sistema rappresentazionale predominante del vostro soggetto (V. appendice) Lo si può fare facilmente chiedendole per esempio di ricordarsi le sue ultime vacanze e lasciandole descrivere con le sue parole cosa le è piaciuto di più.

Poi, chiedetele di ricordarsi l'esperienza più eccitante che le sia capitata recentemente (date alla parola "eccitante" una connotazione erotica.

In base al sistema rappresentazionale preferito, chiedetele cosa ha sentito, cosa ha visto, che sensazioni provava. Mentre lei sta ricordando tutto questo, noterete che te cose cominciano a cambiare: il viso si colorisce, il suo respiro si fa più profondo, ecc.

Quando raggiunge il top, stringetele il polso dicendo "Ottimo" o Perfetto; fatelo due o tre volte, poi distraetela parlando d'altro. Stringetele il polso dicendo Perfetto; se avete fatto tutto in regola, avete uno strumento diabolico da usare nel resto della serata.

L'ancoraggio va perfezionato con la pratica, ma una volta appreso funziona magnificamente.

La cosa fantastica di questa tecnica e di quella precedente è che non avete neanche bisogno di un appuntamento formale. Puoi invitare una fanciulla per un caffè, e in un quarto d'ora renderla pronta ad essere scopata.

Tecnica n.3 Sovrapposizione sensoriale

Di nuovo, occorre scoprire il suo sistema rappresentazionale dominante.

E poi parlate della spiaggia. Ad esempio, supponiamo che lei sia auditiva, ecco cosa fare:

Voi: Hei, proviamo un esperimento di immaginazione. Chiudi un momento i tuoi occhi. Immagina una passeggiata sulla spiaggia. Sei sulla spiaggia, e puoi sentire la voce del vento che soffia, e il rumore delle onde... e il verso di un gabbiano che attraversa il cielo... e mentre ascolti il rumore delle onde....(spostarsi sul visuale) puoi vedere un'onda muoversi verso la spiaggia.. .puoi vedere la luce del sole riflettersi sugli spruzzi

dell'onda, e questi spruzzi farsi bianchi quando sono portati via dal vento...e mentre vedi lo spruzzo...puoi anche sentire il suo tocco gentile sulla tua faccia ora... e mentre senti questo spruzzo sulla tua faccia...puoi cominciare a sentire un profondo piacere, un confortevole calore.. .e un sentimento di essere completamente a tuo agio...

e questo sentimento di piacere e calore, comincia a diffondersi attraverso il tuo corpo... ad ogni tuo respiro… l'alzarsi e l'abbassarsi del tuo petto... lasciando che un ricco e piacevole calore ti avvolga... un calore che percepisci così buono... cosi buono..., come mani calde e gentili..., che accarezzino il tuo corpo...

Indurre una trance usando il metodo di raccontare storie

Primo: mai menzionare il fatto che potete fare una cosa del genere: se lo fate, potete dimenticarvi di lei. Non pronunciate nemmeno la parola ipnosi: avrebbe lo stesso effetto di AIDS o Herpes. Il vostro obiettivo non è di impressionarla con quello che sapete, ma di utilizzare quello che sapete per raggiungere i vostri obiettivi.

1) Trovate il suo sistema rappresentazionale preferito (non è indispensabile, ma aiuta)

2) Raccontatele una storia, ma rendetela difficile da seguire. Ovvero, dovete sopraffare la sua abilità cosciente di seguirla. Perciò, potrebbe essere qualcosa del genere "Ti ho mai raccontato del mio amico Bili? Era andato ad ascoltare una conferenza, e si trovava al bar dell'hotel durante una pausa. E il barista gli ha raccontato una storia a proposito del suo vicino, che aveva due fratelli. Uno dei due era realmente in gamba del saper prendere le persone, ma l'altro aveva continuamente problemi fino al momento in cui incontro un tipo che...."

3) Intrecciare nella storia elementi della situazione presente che sono basati sul sistema rappresentazionale della vostra vittima

4) Guidarla al modo cinestesico, e descrivete sensazioni erotiche

5) Rendete fluida la transizione tra la descrizione e la messa in pratica! Non smettete improvvisamente di parlare per afferrarla improvvisamente! La fareste immediatamente uscire dallo stato che avete costruito!

Altri Patterns

Modello "Affascinamento"

"Sei mai stata totalmente affascinata da qualcuno? Come dire, forse eri lì, guardandolo, e hai cominciato ad ASCOLTARE ATTENTAMENTE, come se la sua voce ti stesse abbracciando, e il resto dell'ambiente ha cominciato a sparire, e il tuo intero mondo, ogni cosa che tu vedevi, era quello che avevi di fronte? E ogni cosa che egli descriveva, ti rendevi conto che potevi farne un IMMAGINE NITIDA? Così, se lui parlava di una passeggiata romantica, su una spiaggia illuminata dalla luna, col tuo compagno perfetto, potevi vedere TE STESSA la con lui, proprio provando piacere di come potrebbe essere?

Modello "Incredibile connessione"

Hai mai provato una connessione istantanea con qualcuno?(puntare) Forse lo stavi guardando e hai cominciato ad ASCOLTARLO INTENSAMENTE, come se una corda di luce (gesto) si formasse tra di voi?

E come quella corda cominciava a splendere, COL CALORE DI QUELLA CONNESSIONE, potevi riuscire a IMMAGINARE UN MOMENTO NEL FUTURO (gesto), diciamo sei mesi da adesso, ancora SENTENDO QUEL SENSO DI INCREDIBILE CONNESSIONE, e RIGUARDANDO A OGGI (gesto) come era stato il suo inizio?

Si!!!

Sai, è strano come alcune persone possano GIUSTO FARE QUELLO, e LASCIARLO ACCADERE ISTANTANEAMENTE (snap) perché a me richiede più tempo. Ma io trovo che durante il corso di una serata, mentre ASCOLTI REALMENTE qualcuno, e cominci a riconoscere quei valori e qualità che tu conservi così caramente per te CON ME, che è quando puoi FARE QUELLA CONNESSIONE e SENTIRE QUEL LEGAME CRESCERE.

Modello connessione Istantanea/Senza tempo, Variante #1

Hai mai provato una connessione istantanea con qualcuno? Forse lo stavi guardando e hai cominciato ad ascoltarlo intensamente, come se una corda di luce si formasse tra di voi?

E come quella corda cominciava a splendere, COL CALORE DI QUELLA CONNESSIONE, potevi riuscire a IMMAGINARE UN MOMENTO NEL FUTURO, diciamo sei mesi da adesso, ancora SENTENDO QUEL SENSO DI INCREDIBILE CONNESSIONE, e RIGUARDANDO A OGGI come era stato il suo inizio?

Si!!!

Sai, è strano come alcune persone possano GIUSTO FARE QUELLO, e LASCIARLO ACCADERE ISTANTANEAMENTE (snap) perché a me richiede più tempo. Ma io trovo che durante il corso di una serata, mentre ASCOLTI REALMENTE qualcuno, e cominci a riconoscere quei valori e qualità che tu conservi così caramente per te CON ME, che è quando puoi FARE QUELLA CONNESSIONE e SENTIRE QUEL LEGAME CRESCERE.

Modello connessione Istantanea/Senza tempo, Variante #2

Hai mai saputo istantaneamente che stava per piacerti qualcuno, in cui stavi per avere fiducia, per un lungo, lungo periodo? Forse come quando, benché lo conoscessi da poco, ti dava la sensazione di conoscerlo da un'intera vita, come se ci fosse un legame senza tempo tra te e lui? Voglio dire, sai quel sentimento di incredibile legame, quando cadono le maschere e le barriere, e tu ti senti in totale armonia e rilassata con quella persona. E forse potevi anche immaginare un tempo lontano nel tuo futuro, sentendoti ancora incredibilmente legata a quella persona, in cui guardando indietro ad oggi come

all'inizio di tutto?

Io penso che sia la cosa più piacevole quando una persona può GUARDARE DENTRO DI SE e ISTANTANEAMENTE riconoscere tutte quelle qualità nell'altra persona, LASCIARE CHE QUEL LEGAME SI FORMI CON QUALCUNO … IO di solito ho bisogno di più tempo.

Modello Attrazione -> Amore

A:Hai mai pensato alla differenza tra il provare attrazione ed essere innamorati?

B: In che senso?

A: Be', io penso che si formino in modi differenti. Voglio dire, l'attrazione è qualcosa che tu provi in presenza di quella persona (puntare), tu la stai guardando e forse puoi pensare che mmmmm. E magari cominci ad avere certi pensieri, immagini, e tu sai come ci si sente, no?

Ma innamorarsi, io penso che succeda quando non sei in compagnia di quella persona. Voglio dire, puoi ricordare una volta in cui sentivi totalmente qualcosa per qualcuno?

E mentre sei seduta e mi stai guardando, pensando a quello che ti sto dicendo, puoi ricordare come ti sentivi, giusto?

Bene, ma ecco come succedeva. Tu hai passato un po' di tempo con quella persona, (punt) poi sei tornata a casa, e hai cominciato a VEDERE QUELLA PERSONA NELLA TUA MENTE (disegnare con le mani una cornice intorno al proprio volto!!!!).Giusto?

E poi, forse hai cominciato a IMMAGINARE TE STESSA in tutti i tipi di situazione con quella persona (puntare), provando un sacco di piacere, e godendoti il tipo di sentimenti e cose che ti sarebbero piaciuti da fare insieme. Puoi RICORDARE QUELLE SENSAZIONI?

E poi forse hai cominciato ad ELENCARE TUTTE LE QUALITA' che realmente ti piacevano: è così …, è così, …, qualunque cosa che tu REALMENTE VUOI E APPREZZI in qualcuno, corretto?

E a un certo punto hai quella sensazione, nello stomaco, nel plesso solare, che comincia a diffondersi e ti fa capire che tu DAVVERO, DAVVERO SEI INNAMORATA DI QUELLA PERSONA? (Puntare) Voglio dire, puoi provare quello che ti sto dicendo?

E poi, ecco cosa succede... COMINCI A PRONUNCIARE IL SUO NOME AD ALTA VOCE, lo usi nelle CONVERSAZIONI CON GLI AMICI, e magari DANZI PER LA CASA CANTANDO, se sei abbastanza folle. Giusto?

Vedi, io penso che ogni cosa, compreso l'innamorarsi, è un processo. E quando FAI QUEL PROCESSO CON QUALCUNO (Puntare) e davvero lo lasci accadere, quello èquando la magia prende corpo, quella magia che tutti stiamo cercando. Naturalmente talvolta occorrono mesi, ma la vera magia è quando questo accade ISTANTANEAMENTE, e tu sai che è giusto. Non è un sentimento straordinario?

Appunti dalle Newsletters di Ross Jettries

Qui ho riportato qualche appunto sparso tradotto dalle newsletters di Ross Jeffries, il primo che ha pensato di applicare le tecniche della PNL alla seduzione. Potete trovare gli originali in inglese in www.seduction.com)

Trasformarsi in vincitori

Chi si mostra affamato, non mangia

Perché vi verifica: la ricerca di forza e certezza: una delle principali cose che le femmine cercano è la sicurezza, la sensazione che qualcuno è più forte di loro.

Dal Jeet Kun Do: ogni arma che viene usata contro di voi durante un attacco, è solo un bersaglio da distruggere; perciò, invece di pensare "Perché sta facendo questo", oppure "Dove ho sbagliato", avete UN'OPPORTUNITA' DI OTTENERE RISPETTO.

Quindi, ogni volta che vi sentite testati, avete un'ottima occasione di stabilire le gerarchie, aumentare il suo interesse, e intensificare il suo desiderio di piacergli.

Altri atteggiamenti di potere

Stare con me è la scelta migliore che una ragazza possa fare.

Se è il caso, sono disposto a mostrare la disponibilità a Iasciar perdere

Io do a una femmina un po' di ciò che desidera, e poi faccio retromarcia, facendola lavorare per ottenere di più.

Mi metto costantemente nella condizione di fare ciò che funziona

Non do mai particolare importanza al fatto di vincere o perdere: di fatto, non sono mai rifiutato, scopro solo se una femmina ha buon gusto

Non ho bisogno di vincere ogni volta

Come rimorchiare tonnellate di femmine ecc.

Ogni tanto qualcuno mi racconta di come la femmina che gli piace lo tratti come un cane, e lui comunque insista a stargli dietro.

La mia risposta di solito è:

"Se tu sapessi che domani uscirai per strada e incontrerai 10 femmine più seducenti e interessate a te di questa, perderesti ancora tempo con lei?", e naturalmente la risposta è sempre "Certo che no!"

Per questo aver sempre un certo numero di femmine è così importante, per evitare di comportarsi come qualcuno troppo affamato.

Se le vostre scelte sono limitate e la fate diventare troppo importanti, siete destinati al fallimento.

Poesia Fascination

Sei mai stata completamente affascinata da qualcuno le cui parole sembravano

PENETRARTI?

Ti scopri a fissarlo, e non puoi distogliere lo sguardo; e più provi a distoglierlo, più la tua attenzione resta fissata qui, dove tu vuoi che sia, perché sai che c'è qualcosa che merita di essere visto.

E mentre ascolti da vicino, e cominci a meravigliarti, ecc.

Marketing

Le regole del marketing possono rivelarsi utilissime; quindi:

Mai cercare di vendere a tutti, o sarà la disfatta. Invece, si deve vendere a un gruppo piccolo e selezionato di persone che hanno la possibilità e la volontà di comprare.

Aspettarsi procrastinazione e incertezza da parte delle femmine: per cui, essere rapidi, ma non frettolosi

Osservare cosa il vostro potenziale obiettivo fa, non quello che dice.

Persuasion povver

Ci sono quattro tipi di potere al mondo: Soldi, Bellezza fisica, Violenza/forza, Persuasione.

Chi conosce la persuasione, padroneggia tutti gli altri.

Pensiero vincolante:

La prima cosa da capire è che le persone sono essenzialmente macchine da ipnosi: se voi dite alle loro menti in che direzione muoversi, esse lo faranno ogni volta, perché le persone non sono abituate a sentirsi dare questo tipo di istruzioni.

Le persone sono abituate a sentir parlare difatti, ragioni, contenuti, e a queste cose sono abituate a resistere. Ma a sentire i propri pensieri diretti? Mai!

Se dite a qualcuna "Be', un mucchio di femmine mi apprezzano perché sono simpatico e piacevole, ho abbastanza denaro, ecc", non andrete troppo lontano. Provate con:

"Hey, hai mai incontrato qualcuno, e subito ti sei resa conto che dovevi conoscere meglio questa persona? (puntare) Magari guardando dentro dite e diventando eccitata all'idea di cosa avresti potuto scoprire, e quanta curiosità e intrigo stavi sentendo? E come ricordi quelle sensazioni mentre stiamo parlando, sono solo curioso, prima immagini quanto piacevole potrebbe essere e poi ti senti intrigata, oppure prima ti senti intrigata e poi cominci a immaginare come potrebbe essere?

Cosa abbiamo fatto, in pratica? L'abbiamo messa in uno stato mentale più ricettivo, facendole ricordare qualcosa di analogo, e le abbiamo dato il comando di restare in quello stato mentre continua a parlare con noi.

E chiedendole l'ordine in cui lo fa, non facciamo che fissare lo stato di trance.

Quindi: Fissare la direzione dei pensieri del vostro soggetto prima di fare qualunque tentativo di persuasione, e il successo è assicurato.

La frase "Come puoi ricordare..." è una presupposizione, e insieme un comando.

Decisioni statodipendenti

Ogni decisione che le persone prendono è basata sul loro stato mentale. Se non vi piace la loro decisione, cambiate il loro stato mentale.

Perciò chiedetevi:

1) In che stato mentale si trova ora nei miei confronti?

2) Quale stato finale voglio indurre?

3) Come posso rendere la piacevole e rapida la transizione

"Sai, io non so se uscire insieme sarà un'incredibilmente eccitante avventura, o semplicemente un'esperienza meravigliosamente piacevole, ma sicuramente sarà qualcosa che ci farà sentire bene entrambi, non è così? Quando ci pensi in questo modo, sei cosciente di quanto lo faccia più desiderabile?

Più...più

Un modo semplice per usare questa tecnica è far ridere il vostro soggetto. Una volta che lo fa, dite:

"Vedi, stai ridendo. Ridere ci fa sentire bene. E più ti viene da ridere, più scopri che hai voglia di uscire con me..."

Altre possibilità:

Più cerchi di pensare ai motivi per cui non puoi, più ti rendi conto che puoi.

Più cerchi di pensare al tuo fidanzato, più ti trovi a pensare a me.

Qualche verità sull'ipnosi.

Lo stato ipnotico è un amplificatore di ciò che già esiste.

Le persone sono "macchine da ipnosi"

Le persone hanno un comportamento statodipendente. Se non vi piace il comportamento, dovete prima interrompere il loro modulo, e poi installare lo stato desiderato.

Modello ipnotico 1

Sai, una cosa che io trovo così interessante, è come con certe persone non riesci assolutamente a legare (puntare fuori), mentre con altre senti immediatamente uno straordinario legame.

Come mi diceva la mia amica Giulia, quando lei ASCOLTA ATTENTAMENTE qualcuno, FISSA LO SGUARDO su di lui, CONCENTRA L'ATTENZIONE SU OGNI PAROLA, il resto dell'ambiente comincia a sparire, e l'intero mondo diventa la faccia che stai vedendo, la voce che stai ascoltando...a quel punto lei PROVA QUEL SENTIMENTO DI INTENSO LEGAME.

Da qui in poi, lei risponderà a tutto ciò che le suggerite con molta maggiore intensità. Sia che le diate suggestioni affettive o sessuali, (o commerciali!!!) poco importa.

Come aumentare il proprio successo.

Problemi con "Hai mai…" o "Sei mai..."

1) La fanciulla comincia a parlare e non si ferma più.

Se esagera, parlate dell'esperienza di qualcun altro. Di solito, chiunque si ferma per educazione. Procedere coi modelli

2) Risponde "No, mai"

Mostratevi d'accordo, e raccontate della vostra amica Kim, che....

3) Semplicemente ascolta e non reagisce.

Può essere lenta o stupida.

Lavorare con femmine riluttanti

Alcune nascondono le proprie emozioni, altre non ci si sentono a proprio agio. In questo caso, è meglio partire con qualcosa di più soft, del genere:

Voi: Puoi ricordare l'ultima volta che hai avuto una Peak Experience? Come scalare una montagna...guardare un meraviglioso tramonto.. .o la prima volta che hai guardato qualcuno (puntare) e ti sei resa conto che DAVVERO AMI QUESTA PERSONA (punt)

Lei: Certo

Voi: Com'era? (Ascoltate attentamente)

Questo è davvero interessante. Sai, trovo così bello come il TUO IO possa andare in una direzione, sai in uno stato ordinario quotidiano, e poi IMPROVVISAMENTE, per qualche MISTERIOSA ragione, VAI IN UNO STATO COMPLETAMENTE DIVERSO uno stato dove il TUO IO è così in contatto con il MISTERO, la MERAVIGLIA, la BELLEZZA della vita (punt)

E qualche volta è come nel TUO IO, puoi rallentare il ritmo, l'intero mondo si ferma, mentre tu PUOI LASCIARTI ANDARE A TUTTO CIO' (punt).

E se SENTI QUESTO (toccare ancora) è una cosa incredibile da sperimentare... CON ME...ORA, io so che per molte persone sono diverse le cose che possono determinarlo.

Lei: Ehm...mi piace come parli

Voi: Bene, e sai, per molte persone innamorarsi, o avere un orgasmo, sono Peak Experiences, ma per me è la musica. Per esempio, l'altra sera stavo ascoltando Mozart, io non se se hai o no familiarità con la sua musica, ma molti dei suoi brani sono una serie di brevi frammenti di musica.... come bacetti affettuosi su una guancia.. .e con qualche brano questi frammenti proprio Ma i suoi brani migliori sono composti di questi lunghi, lenti movimenti.., che sono come baci lunghi, lenti, prolungati,... come carezze infinite...che SENTI LUNGO TUTTO IL TUO CORPO quando ASCOLTI. Per me, questa, è una cosa incredibile

Questo induce una trance straordinaria. L'importante, è mantenere un tono di voce e un linguaggio del corpo congruenti.

Da qui, potete passare all'elicitazione dei valori con cose come "Cos'è importante per te in una relazione" a qualunque altro modello più direttamente sessuale.

Pubblicità arruolamento

Sembra che l'esercito usi l'ipnosi per reclutare femmine. Visto su un depliant:

"Dov'è quella bambina che viveva nella tua mente?"

"Spesso, volevi essere come lei"

??

Aveva il tuo nome e ti seguiva ovunque.

Ecc.

Dov'è la bambina che viveva nella tua mente? Ricordi quella piccola, che credeva nell'amore? Che sognava l'uomo ideale a cui un giorno avrebbe donato il suo cuore, e che sapeva, nel momento in cui lo sognava, di esserne già innamorata. E ogni giorno, ogni momento della sua vita, portava quell'amore con lei nel suo cuore, in attesa del giorno in cui potesse essere liberato; liberato e donato a qualcuno che lo meritava (puntare).

Come sarebbe se dopo tante lacrime e pene.. .quella persona fosse arrivata? (punt).

Se tu stessi cercando quella bambina, nella tua mente e nel tuo cuore, e stessi ascoltando il messaggio . .. .che ti sta inviando... .ora. . .come ti sentiresti?

Le due formule chiave

Formule

Queste sono le formule chiave che stanno alla base di tutto il resto.

1) Per l'approccio iniziale

a) Spezzare lo stato e il set fisso di credenze (interruttore di moduli).

Il modo più semplice è ricorrere all'umorismo, con intelligenza. Oppure all'approccio diretto." Scusa. Perdonami l'interruzione, ma volevo dirti che.,. (pausa ad effetto) sei assolutamente magnifica... e veramente non potevo perdere l'occasione di incontrarti. (pausa) Mi chiamo Bruno.

Perché funziona? Perché siete diretti, senza scuse o pretesti, e se parlate col tono giusto irradiate sicurezza, calore, e potere rilassato.

b) Farle focalizzare l'attenzione su di voi

Come? Diventando LEGGERMENTE intrusivi. Per esempio, non lasciandole andare subito la mano

c) Prendere il controllo delle sue rappresentazioni interne.

Questo significa dirigere le sue immagini e i suoi pensieri tramite l'uso di un linguaggio strutturato appropriato.

Per esempio: "Sai, credo che tu sia una donna con un ottimo gusto"

Lei: "Come fai a saperlo"

Voi: "Perché ridi delle mie battute. E più ridi, più puoi immaginare quanto piacevole sarà uscire assieme"

Se ride, dite: "Qualcosa del genere"

Completate con: "Seriamente, hai mai incontrato qualcuno, e immediatamente avevi la sensazione che questa persona ti sarebbe piaciuta (puntare), perché potevi fermarti, e immaginare di essere insieme, sentendoti perfettamente a tuo agio e in piena unione per tutte la ragioni che sono valide per te?

Lei: Si

Voi: Vedi? Cosi, mentre tu pensi come.. .ecc.

Seconda formula

1) Creare lo stato Lo stato si crea nominandolo e descrivendolo, meglio se con l'utilizzo di frasi trabocchetto.

2) Collegarlo a voi Frasi come FAI QUESTO ..ORA....CON ME

3) Amplificarlo Ancore-Sinestesia - Spostamento di submodalità - Comandi nascosti -

Frasi di introduzione

La Seduzione Rapida riguarda essenzialmente due cose:

a) Sapere come e quale tipo di "esca" usare per ottenere la prima risposta

b) Sapere come dirigerla dalla prima risposta allo stato finale.

Vediamo qualche consiglio per la prima parte.

Frase introduttiva 1: "Ho un'intuizione su dite", oppure "So qualcosa dite"

Questo richiama la sua attenzione. Proseguite con:

Quando tu davvero SENTI UN LEGAME CON QUALCUNO. SAI, quel legame misterioso e senza tempo che ti fa sentire come se conoscessi qualcuno da sempre...come se fossi MEANT(?) di conoscerlo.., ed è quasi come se si GUARDA DIRETTAMENTE AL FUTURO...come se il TUO FUTURO FOSSE DIRETTAMENTE DAVANTI A TE.

Quando tu SENTI QUESTO...esso comincia come un reale scatto fisico.. una scossa che senti proprio (partire dall'alto e lentamente scendere fino allo stomaco) LI (toccare il plesso solare).

Se LO PUOI SENTIRE è forse come se potesse accadere ORA ...CON ME lo trovo che sia una sensazione straordinaria, non è vero?

Frase introduttiva 2: "Non è interessante come funziona la mente?" oppure "Sai cosa trovo realmente affascinante in posti come questo?"

Che può condurre facilmente a un qualunque modello di connessione o di come si diventa innamorati.

Frase introduttiva 3: "Puoi ricordare l'ultima volta che..."

Perfetta per chiederle dell'ultima volta che si è innamorata, e introdurre il modello "innamoramento".

Frase introduttiva 4: "Vuoi vedere qualcosa di davvero interessante sul modo in cui le cose funzionano dentro dite?

Serve a introdurre il mitico "Blammo"!

Modello "Attrazione Ideale"

Voi: Sai, ho visto uno spettacolo interessantissimo l'altra sera su Discovery Channel. Intervistavano persone che per mestiere progettano attrazioni per parchi divertimenti, come Gardaland o Disneyworld. Non ti sembra un lavoro interessante?

Lei: Si, certo

Voi: Be', comunque parlavano degli elementi di cui deve essere composta l'attrazione ideale. (puntare). Dicevano che ci sono tre componenti in un'attrazione ideale. Per prima cosa, quando tu PROVI l'attrazione ideale, SENTI UNA GRANDISSIMA ECCITAZIONE. Questa attrazione fa battere il tuo cuore più velocemente, accelera il tuo respiro e tu SENTI UNA MERAVIGLIOSA VAMPATA lungo il tuo corpo.

Lei: Si!

Poi, un'altra componente di un'attrazione ideale è che deve essere affascinante. Tu TI SENTI COSI' AFFASCINATA che vuoi salirci un mucchio di volte; appena scendi vuoi salirci nuovamente.

Lei: Si!

E poi, finalmente, dicono che l'elemento più importante è un senso di totale sicurezza.

Cioè, che anche se l'attrazione può sembrare un po' pericolosa, tu SEI AL SICURO... TI SENTI SICURA perché sai che nulla di realmente pericoloso può succedere, così che si PROVA UNA TOTALE LIBERTA', ci si LASCIA ANDARE A QUEL SENTIMENTO DI ECCITAZIONE più e più volte. Puoi (stringerle la mano) sentire che… è piuttosto vicino al modo in cui è?

Come manipolare chiunque

La Seduzione Rapida è basata essenzialmente su due cose. La prima è sapere come parlare alle femmine in un modo suggestivo che guidi ed ecciti la loro immaginazione, il secondo è farlo in un contesto che a loro sembri una normale conversazione.

E' estremamente efficace addizionare tre livelli di manipolazione.

I tre Principi

Variazione #1: Citare un articolo, un seminario, una trasmissione, ecc.

Diciamo che volete introdurre un modello di connessione. Potreste provare con:

Sai, stavo leggendo un articolo su come uomini e donne si innamorano in modo diverso. Diceva che gli uomini di solito prima provano attrazione, mentre le donne, al contrario, prima sentono un legame emotivo, e poi si sentono attratte. Voglio dire, sai quel tipo speciale di legame che senti qualche vofta...quella scossa misteriosa che senti proprio qui....

E poi passare a uno dei modelli di connessione. Ascoltare il feedback, e poi...

Passo 2: Citare quello che un amica vi ha detto a questo proposito

Sai, stavo raccontando questa cosa ad un amica, che mi ha detto che quando COMINCIA A PROVARE QUESTO LEGAME...e diventa anche più attratta, comincia a prestare attenzione in un certo modo. Prima diventa cosciente.., del ritmo della sua respirazione... del battito del suo cuore... e di quel senso di crescente affascinamento... così che mentre lei continua a essere cosciente di tutto questo... un particolare del viso del suo interlocutore comincia ad attrarre la sua attenzione.., così che lei continua a fissarlo. E' come se il resto dell'ambiente sparisse.., e il suo intero mondo diventasse questa faccia... questa voce che comincia ad avvolgerglisi addosso come un paio di braccia potenti ma gentili.., permettendo al calore. .ecc.

E poi, date il colpo finale con:

Passo 3: Date la vostra opinione al proposito

Quello che realmente mi affascina in tutto questo, non è solo come le persone si sentono legate così profondamente con qualcuno, ma come esse si connettono con i propri bisogni e desideri, come.. la differenza tra obbligatorietà e anticipazione...

Qui andare sul "BJ pattern"

Testo della cassetta

Questa cassetta contiene alcuni esempi pratici di quanto spiegato nel testo.

I patterns proposti devono essere considerati come linee guida, e dovranno essere adattati alla situazione e alla persona.

Ribadiamo che la semplice recitazione dei patterns non darà risultati positivi se non accompagnata dal costante controllo delle reazioni verbali e non verbali della persona che vogliamo sedurre.

Allo stesso modo, è importante assicurarsi di non essere disturbati per i cinque-dieci minuti necessari alla creazione dello stato desiderato.

La creazione della stato desiderato

Come visto nel corso, l'intero edificio della Seduzione Rapida si basa sull'evidente constatazione che ogni comportamento nasce da un particolare stato emotivo, e che pertanto, se si desidera ottenere un determinato comportamento, è molto più efficiente concentrarsi sulla creazione dello stato emotivo che lo determina.

Abbiamo anche visto che nominare e descrivere lo stato in questione è quasi sempre sufficiente per indurlo neI nostro interlocutore, che è costretto a farlo per capire ciò che noi diciamo.

Ovviamente questo avviene su diversi gradi, e dipende precisamente dalla correttezza dell'esecuzione e dal grado di attenzione che riusciamo a ottenere.

E' importante pertanto iniziare da sensazioni semplici di attrazione e legame, e solo

dopo che si sia preparato il terreno passare alle metafore più esplicitamente sessuali.

Come primo assaggio, vediamo le cosiddette "frasi trabocchetto":

Sono frasi apparentemente banali, ma che di fatto nascondono un comando, obbligando l'interlocutore ad accedere allo stato mentale descritto.

Per esempio, posto che lo stato che vogliamo ottenere sia "incredibile eccitazione", le frasi trabocchetto potrebbero essere:

"Quando tu... ti senti incredibilmente eccitata, ti senti obbligata ad agire di conseguenza?

"Come sarebbe se.... tu ti sentissi incredibilmente eccitata?

"Una persona può... .sentirsi realmente eccitata parlando con qualcuno che le piace."

"Se tu... ti sentissi incredibilmente eccitata, ti sentiresti obbligata ad agire di conseguenza?

Mentre ti senti incredibilmente eccitata ecc.

Non è necessario che tu ti senta incredibilmente eccitata mentre ascolti ciò che ti sto dicendo.

In effetti, non dovresti sentirti.... incredibilmente eccitata

Potresti scoprire che ti senti. incredibilmente eccitata.... Questo potrebbe condurti. …

Al punto che.... Potresti scoprire che le immagini diventano più brillanti e nitide nel punto in cui ti senti incredibilmente eccitata

Ti invito a notare … come il calore della mia voce ti possa far sentire incredibilmente eccitata

Quanto sorpresa saresti nello scoprire che ti senti incredibilmente eccitata?

Puoi vedere il manuale per la lista completa.

Ovviamente, domande di questo tipo a qualcuno che si conosce da poco tempo possono apparire troppo dirette, quindi devono sempre essere precedute, oltre che dalle usuali "quattro chiacchiere", anche dai cosiddetti "attenuatori", ovvero frasi che preparano il terreno a domande che possono apparire troppo intrusive:

-Sai, spero che non ti disturbi se ti chiedo questo, ma mi piace conoscere le persone con cui parlo, e lo faccio chiedendo cosa è importante per loro. Così..

-So che può sembrare invadente, ma giusto per capire meglio...

-Volevo dire, e spero di non essere indiscreto, che...

-Scusa, solo per capire meglio,...

-Quando conosco qualcuno, mi piace scoprire ciò che realmente vuole dalla vita, per cui...

I comandi occulti

Un'altra potentissima arma che abbiamo a disposizione sono i comandi occulti, ovvero comandi nascosti all'interno di una frase e che vengono espressi con una leggera modifica del tono di voce.

Per esempio, se il comando è "ascolta con attenzione", si può fare una frase come:

"Sai, è strano come quando si ASCOLTA CON A1TENZIONE qualcuno, sia facile comprendere ciò che dice."

oppure

"Ho un'amica che quando ASCOLTA CON ATTENZIONE riesce a concentrarsi perfettamente"

Chi ascolta non percepirà il comando, ma a livello dell'inconscio esso sarà particolarmente efficace.

Con l'unione delle "frasi trabocchetto" e dei "comandi occulti" si ottengono i "patterns", il cui scopo è di porre chi ci ascolta in un leggero stato di trance, e di amplificare così la nostra capacità di induzione dello stato desiderato.

Lo stato ottenuto potrà poi essere richiamato a piacere tramite il metodo dell'"ancoraggio", ampiamente spiegato nel testo.

Ascoltiamo adesso alcuni patterns, ribadendo ancora una volta che essi costituiscono solo linee guida, e che devono essere scelti e variati in relazione diretta con le risposte del nostro soggetto.

Per cui, supponiamo di voler indurre uno stato di "Affascinameto", dopo aver introdotto discorsivamente l'argomento, il pattern potrebbe essere qualcosa del genere:

"Sei mai stata totalmente affascinata da qualcuno che ti stava parlando?

Sai, come dire forse eri lì, guardandolo, e hai cominciato ad ASCOLTARE ATTENTAMENTE, come se la sua voce ti stesse abbracciando,... e il resto dell'ambiente ha cominciato a sparire e i/tuo intero mondo, ogni cosa che tu vedevi, era quello che avevi di fronte?

E di ogni cosa che egli descriveva, ti rendevi conto che potevi farne un IMMAGINE NITIDA?

Così, se lui parlava di una passeggiata romantica, su una spiaggia illuminata dalla luna, col tuo compagno perfetto, potevi vedere TE STESSA la con lui, proprio provando lo stesso piacere di come potrebbe essere?

Come spiegato nel testo, per la maggior parte delle donne è determinante provare un qualche legame affettivo prima di pensare ad un'esperienza sessuale.

Pertanto, prima di utilizzare patterns a sfondo sessuale, è assolutamente indispensabile creare uno stato mentale di legame e di unione.

Insisto su questo punto: gli stati vanno creati in una sequenza logica, altrimenti il risultato sarà solo sorpresa e imbarazzo, non certo eccitazione.

Ascoltiamo un pattern per ottenere questa sensazione di "legame":

Hai mai provato un legame istantaneo con qualcuno?(puntare) Forse lo stavi guardando e hai cominciato ad ASCOLTARLO INTENSAMENTE, come se una corda di luce (gesto) si formasse tra di voi?

E mentre quella corda cominciava a splendere, COL CALORE DI QUELLA CONNESSIONE, potevi riuscire a IMMAGINARE UN MOMENTO NEL FUTURO (gesto), diciamo sei mesi da adesso, ancora SENTENDO QUEL SENSO DI INCREDIBILE LEGAME, e RIGUARDANDO A OGGI (gesto) come era stato il suo inizio?

Si!!!

Sai, è strano come alcune persone possano semplicemente FARE QUESTO, e LASCIARLO ACCADERE ISTANTANEAMENTE (snap) perché a me richiede più tempo. Ma io trovo che durante il corso di una serata, mentre si ASCOLTA REALMENTE qualcuno, e si cominciano a riconoscere quei valori e qualità che ci appaiono così importanti CON ME, che è quando puoi FARE QUELLA CONNESSIONE e SENTIRE QUEL LEGAME CRESCERE.

Ecco un altro ottimo pattern introduttivo, sempre per installare sentimenti di sicurezza, legame, empatia.

Hai mai saputo istantaneamente che stava per piacerti qualcuno, in cui stavi per avere fiducia, per un lungo, lungo periodo? Forse come quando, benché lo conoscessi da poco, ti dava la sensazione di conoscerlo da un'intera vita, come se ci fosse un legame senza tempo tra te e lui? Voglio dire, sai quel sentimento di incredibile legame, quando cadono le maschere e le barriere, e tu ti senti in totale armonia e rilassata con quella persona. E forse potevi anche immaginare un tempo lontano nel tuo futuro, sentendoti ancora incredibilmente legata a quella persona, in cui guardando indietro ad oggi come all'inizio di tutto?

Io penso che sia la cosa più piacevole quando una persona può GUARDARE DENTRO DI SE e ISTANTANEAMENTE riconoscere tutte quelle qualità nell'altra persona, LASCIARE CHE QUEL LEGAME SI FORMI CON QUALCUNO … IO di solito ho bisogno di più tempo. ecc.

Il seguente è una delle tante variazioni possibili sul tema dell'attrazione.

Può essere utilizzata per lasciare un messaggio nella segreteria telefonica di qualcuna (ovviamente in una situazione già preparata)

Com'è quando ti senti così attratta dal suono della voce di un uomo, che ogni volta ti trovi ad ascoltarla realmente, è come se il calore di quella voce cominciasse ad avvolgersi intorno a te, e a diffondersi per tutto il tuo corpo, forse al punto di trovarti a pensare ad essere con lui in una mmmmm... situazione speciale, un modo che vi farebbe sentire sai com'è. Così, mentre quelle immagini nella tua mente diventano più luminose, e più grandi e più intense, e quei sentimenti mmmmm si intensificano, puoi sperimentare un irresistibile desiderio, un desiderio di essere con lui, al punto tale che devi alzare il telefono e chiamarlo?

Uno dei modi più potenti ed efficaci per indurre uno stato mentale in qualcuno è parlare dell'esperienza di un'altra persona (è quello che da sempre fanno gli scrittori).

E' anche quello che più facilmente ci permette di parlare senza essere interrotti, perché di solito anche la femmina più loquace tace quando ascolta un racconto o una descrizione.

Sai, una cosa che io trovo così interessante, è come con certe persone non riesci assolutamente a legare (puntare fuori), mentre con a/tre senti immediatamente uno straordinario legame.

Come mi diceva la mia amica Giulia, quando lei ASCOLTA ATTENTAMENTE qualcuno, FISSA LO SGUARDO su di lui, CONCENTRA L'ATTENZIONE SU OGNI PAROLA, il resto dell'ambiente comincia a sparire, e l'intero mondo diventa la faccia che stai vedendo, la voce che stai ascoltando.. .a quel punto lei PROVA QUEL SENTIMENTO DI INTENSO LEGAME.

Da qui in poi, lei risponderà a tutto ciò che le suggerite con molta maggiore intensità.

Come spiegato nel testo, per facilitare l'induzione dello stato di trance e avere pertanto un risultato ancora migliore, è importante che la storia sia difficile da seguire, in modo da sovraccaricare la parte cosciente del cervello di chi ascolta, lasciando la porta aperta alle suggestioni che le stiamo inviando.

Per esempio, sempre in tema di attrazione, dopo le quattro chiacchiere di introduzione, potete lanciarvi nel seguente pattern (il cui inizio può essere trasportato a molti altri)

Qual è la sensazione di accorgersi di essere realmente attratti da un'altra persona? Mah, e difficile a dirsi.

Tempo fa mi sono trovato a partecipare a una conferenza, in un albergo di Milano. Nella pausa, mi sono fermato a chiacchierare con il barista dell'hotel, che mi ha raccontato che suo fratello ha un'amica che si chiama Maria.

E quando questa Maria comincia a notare la crescita dell'attrazione, questo accade in un certo modo.

Intanto, come guarda a quel tipo che ha attratto la sua attenzione, e comincia a PRESTARE REALE ATTENZIONE, diventa conscia di certe cose...

come il ritmo del suo respiro, il battito del suo cuore, il profilo della sua faccia....

cosi, mentre diventa cosciente di tutte queste cose, un particolare della sua faccia comincia a catturare la sua attenzione, così diventa totalmente assorbita ne/legame che si sta formando...

e come questo succede, è come se il calore della sua voce, il profondo e ricco calore della sua voce, comincia a penetrare la sua coscienza, e a diffondersi attraverso il suo corpo, e come il suo cuore batte più velocemente e il suo respiro si fa più rapido, quel calore diventa un fuoco, un fuoco che si espande attraverso il suo petto e giù, nello stomaco, un fuoco in fiammante e pulsante tutto attraverso lei, giù fino a dove lei

realmente vuole averlo, fino a che quel desiderio per lui DIVENTA TOTALMENTE IRRESISTIBILE, e lei si ARRENDE completamente.

Quando abbiamo ottenuto lo stato desiderato, dobbiamo avere uno strumento che ci permetta di richiamarlo quando ne abbiamo bisogno.

Per fare questo, ci viene in nostro aiuto la tecnica dell'"ancoraggio", che significa collegare lo stato in questione a un determinato gesto o suono che, quando replicati, richiameranno lo stato mentale desiderato.

Il modo più semplice è il seguente:

Dopo aver indotto uno stato, toccarla per esempio su una mano e dire "Puoi sentire questa come una meravigliosa esperienza da avere?"

(notare la voluta ambiguità tra il "questa carezza" e il "questa esperienza")

Fate attenzione che il tocco, che deve sembrare quasi casuale, non risulti stupidamente invasivo.

li pattern seguente è totalmente conversazionale, ed è uno dei più efficaci se non ci interessano risultati immediati.

Contiene infatti una serie di comandi volti a creare uno stato di innamoramento più stabile sul lungo periodo.

Può essere facilmente introdotto da una chiacchierata su come le persone si trovano attraenti, oppure, come spiegato più avanti, immaginando di citare un articolo di una rivista o un programma televisivo.

A: Hai mai pensato alla differenza tra il provare attrazione ed essere innamorati?

B: In che senso?

A: Be', io penso che si formino in modi differenti. Voglio dire, l'attrazione è qualcosa che tu provi in presenza di quella persona (puntare), tu la stai guardando e forse puoi pensare che mmmmm. E magari cominci ad avere certi pensieri, immagini, e tu sai come ci si sente, no?

Ma innamorarsi, io penso che succeda quando non sei in compagnia di quella persona. Voglio dire, puoi ricordare una volta in cui sentivi totalmente qualcosa per qualcuno?

E mentre sei seduta e mi stai guardando, pensando a quello che ti sto dicendo, puoi ricordare come ti sentivi, giusto?

Bene, ma ecco come succedeva. Tu hai passato un po' di tempo con quella persona, (punt) poi sei tornata a casa, e hai cominciato a VEDERE QUELLA PERSONA NELLA TUA MENTE (farsi una cornice!!!!). Giusto?

E poi, forse hai cominciato a IMMAGINARE TE STESSA in tutti i tipi di situazione con quella persona (puntare), provando un sacco di piacere, e godendoti il tipo di sentimenti e cose che ti sarebbero piaciuti da fare insieme. Puoi RICORDARE QUELLE SENSAZIONI?

E poi forse hai cominciato ad ELENCARE TUTTE LE QUALITA' che realmente ti piacevano: è così , è così , qualunque cosa che tu REALMENTE VUOI E APPREZZI in qualcuno, corretto?

E a un certo punto hai quella sensazione, nello stomaco, nel plesso solare, che comincia a diffondersi e ti fa capire che tu DAVVERO, DAVVERO SEI INNAMORATA DI QUELLA PERSONA? (Puntare) Voglio dire, puoi provare quello che ti sto dicendo?

E poi, ecco cosa succede... COMINCI A PRONUNCiARE IL SUO NOME AD ALTA VOCE, lo usi nelle CONVERSAZIONI CON GLI AMICI, e magari DANZI PER LA CASA CANTANDO, se sei abbastanza folle. Giusto?

Vedi, io penso che ogni cosa, compreso l'innamorarsi, è un processo. E quando FAI QUEL PROCESSO CON QUALCUNO (Puntare) e davvero lo lasci accadere, quello èquando la magia prende corpo, quella magia che tutti stiamo cercando. Naturalmente talvolta occorrono mesi, ma la vera magia è quando questo accade ISTANTANEAMENTE, e tu sai che è giusto. Non è un sentimento straordinario?

Un modo estremamente efficace di indurre uno stato è seguire la regola delle tre citazioni, ovvero: citare quello che avete letto su una rivista o visto in tv, poi riferire l'esperienza di qualcuno che conoscete, infine date il vostro parere sull'argomento.

E' ovvio che in tutto questo discorso userete abbondantemente frasi trabocchetto e comandi occulti, che ovviamente passeranno completamente inosservati.

Per esempio, diciamo che volete introdurre un modello di connessione. Potreste provare con:

Sai, stavo leggendo un articolo su come uomini e donne si innamorano in modo diverso. Diceva che gli uomini di solito prima provano attrazione, mentre le donne, al contrario, prima sentono un legame emotivo, e poi si sentono attratte. Voglio dire, sai quel tipo speciale di legame che senti qualche volta.., quella scossa misteriosa che senti proprio qui....

E poi passare a uno dei modelli di connessione. Ascoltare il feedback, e poi...

Passo 2: Citare quello che un amica vi ha detto a questo proposito

Sai, stavo raccontando questa cosa ad un amica, che mi ha detto che quando COMINCIA A PROVARE QUESTO LEGAME... e diventa anche più attratta, comincia a prestare attenzione in un certo modo. Prima diventa cosciente.., del ritmo della sua respirazione... del battito del suo cuore... e di quel senso di crescente affascinamento... così che mentre lei continua a essere cosciente di tutto questo... un particolare del viso del suo interlocutore comincia ad attrarre la sua attenzione.., così che lei continua a fissarlo. E' come se il resto dell'ambiente sparisse.., e il suo intero mondo diventasse questa faccia... questa voce che comincia ad avvolgerglisi addosso come un paio di braccia potenti ma gentili.., permettendo al calore..ecc.

E poi, date il colpo finale con il passo 3: Date la vostra opinione al proposito

Quello che realmente mi affascina in tutto questo, non è solo come le persone si sentono legate così profondamente con qualcuno, ma come esse si connettono con i propri bisogni e desideri, come.. la differenza tra obbligatorietà e anticipazione...

ecc.

Di qui, se avete agito correttamente, potete tranquillamente passare a modelli più intrusivi, senza trovare alcuna resistenza.

Prima di passare ad altri pattern più espliciti, vediamone ancora qualcuno per poter lavorare su femmine che hanno difficoltà a lasciarsi andare a determinate emozioni. Ricordiamo ancora che la creazione di stati di legame e sicurezza è molto più importante, in genere, dei modelli più esplicitamente sessuali.

Come stavamo dicendo, alcune femmine nascondono le proprie emozioni, altre non ci si sentono a proprio agio. In questo caso, è meglio partire con qualcosa di più soft, del genere:

Voi: Puoi ricordare l'ultima volta che hai avuto una Peak Experience? Come scalare una montagna.. .guardare un meraviglioso tramonto... o la prima volta che hai guardato qualcuno (puntare) e ti sei resa conto che DAVVERO AMI QUESTA PERSONA (punt)

Lei: Certo

Voi: Com'era?

A questo punto, chiudete la bocca e lasciatela descrivere la sua esperienza. Vi darà un sacco di informazioni sui suoi valori e le sue credenze, e vi fornirà inconsciamente le sue parole chiave, quelle cioè a cui lei collega un significato emotivo speciale.

Immaginando che ci abbia parlato di un paesaggio meraviglioso, in cui aveva potuto distrarsi dal quotidiano, lasciarsi andare al mistero della natura, ed altre cose del genere, potete fare tesoro di quanto ascoltato e continuare con:

Questo è davvero interessante. Sai, trovo così bello come il TUO IO possa andare in una direzione, sai in uno stato ordinario quotidiano, e poi IMPROVVISAMENTE, per qualche MISTERIOSA ragione, VAI IN UNO STATO COMPLETAMENTE DIVERSO uno stato

dove il TUO IO è così in contatto con il MISTERO, la MERAVIGLIA, la BELLEZZA della vita (punt)

E qualche volta è come nel TUO IO, puoi rallentare il ritmo, l'intero mondo si ferma, mentre tu PUOI LASCIARTI ANDARE A TUTTO CIO' (punt).

E se SENTI QUESTO (toccare ancora) è una cosa incredibile da sperimentare... CON ME...ORA, io so che per molte persone sono diverse le cose che possono determinarlo.

Lei: Ehm...mi piace come parli

Voi: Bene, e sai, per molte persone innamorarsi, o avere un orgasmo, sono Peak Experiences, ma per me è la musica. Per esempio, l'altra sera stavo ascoltando Mozart, io non se se hai o no familiarità con la sua musica, ma molti dei suoi brani sono una serie di brevi frammenti di musica.... come bacetti affettuosi su una guancia... e con qualche brano questi frammenti sembra che si divertano a stuzzicarti e ad eccitarti piacevo/mente. Ma i suoi brani migliori sono composti di questi lunghi, lenti movimenti.., che sono come baci lunghi, lenti, prolungati,... come carezze infinite...che SENTI LUNGO TUTTO IL TUO CORPO quando ASCOLTI. Per me, questa, è una cosa incredibile

Questo induce una trance straordinaria. L'importante, è mantenere un tono di voce e un linguaggio del corpo congruenti.

Tanto per dimostrare che qualunque argomento può essere utilizzato per indurre lo stato che desideriamo e dare i comandi occulti che vogliamo, immaginiamo di chiacchierare a proposito dei parchi divertimenti

Voi: Sai, ho visto uno spettacolo interessantissimo l'altra sera su Italia 1. Intervista vano persone che per mestiere progettano attrazioni per parchi divertimenti, come Gardaland o Disneyworld. Non ti sembra un lavoro interessante?

Lei: Si, certo

Voi: Be', comunque parlavano degli elementi di cui deve essere composta l'attrazione ideale. (puntare). Dicevano che ci sono tre componenti in un'attrazione ideale. Per prima cosa, quando tu PROVI l'attrazione ideale, SENTI UNA GRANDISSIMA ECCITAZIONE. Questa attrazione fa battere il tuo cuore più velocemente, accelera il tuo respiro e tu SENTI UNA MERAVIGLIOSA VAMPATA lungo il tuo corpo.

Lei: Si!

Poi, un'altra componente di un'attrazione ideale è che deve essere affascinante. Tu TI SENTI COSI' AFFASCINATA che vuoi salirci un mucchio di volte; appena scendi vuoi salirci nuovamente.

Lei: Si!

E poi, finalmente, dicono che l'elemento più importante è un senso di totale sicurezza.

Cioè, che anche se l'attrazione può sembrare un po' pericolosa, tu SEI AL SICURO... TI SENTI SICURA perché sai che nulla di realmente pericoloso può succedere, così che si PROVA UNA TOTALE LIBERTA', ci si LASCIA ANDARE A QUEL SENTIMENTO DI ECCITAZIONE più e più volte. Puoi (stringerle la mano) sentire che... è piuttosto vicino al modo in cui è?

Quando pensate di aver ottenuto uno stato sufficientemente profondo di confidenza e legame, potete passare a modelli più esplicitamente sessuali, sempre mantenendo un rigoroso controllo sulle sue reazioni non verbali, e sempre raccontando la storia di qualcun altro e rendendola di difficile comprensione

Qual è la sensazione di accorgersi di essere realmente attratti da un'altra persona? Mah, e difficile a dirsi.

Tempo fa mi sono trovato a partecipare a una conferenza, in un albergo di Milano. Nella pausa, mi sono fermato a chiacchierare con il barista dell'hotel, che mi ha raccontato che suo fratello ha un'amica che si chiama Maria.

E quando questa Maria comincia a notare la crescita dell'attrazione, questo accade in

un certo modo.

Per esempio, cominciava a diventare cosciente del suono della voce di chi gli stava parlando... e mentre sentiva il suono della sua voce, poteva sentire i rumori e le voci delle altre persone nella stanza... e cominciava a prendere coscienza... dell'alzarsi e dell'abbassarsi del suo petto... e de/leggero dondolamento del capo mentre ascoltava.. e della profonda, profonda ricchezza della sua voce.., e mentre diventava cosciente... di tutte queste cose... il contatto della sua mano appoggiata sul tavolo.., il profilo della faccia di chi gli stava parlando..., e la sua attenzione cominciava a essere catturata... da un singolo particolare del viso di lui... un qualunque particolare che sembrava catturare la sua attenzione... cosicché mentre lei si focalizza sempre più intensamente su questo particolare... diventa sempre più affascinata da quello che lui le sta dicendo.. .sempre più affascinata e totalmente rapita dall'esperienza che sta vivendo.., e mentre lei permette a se stessa di realizzare queste cose... comincia a provare dentro di se un intenso desiderio nei suoi confronti... di sentire il suo tocco... il suo tocco gentile attraverso il suo viso... (toccare...) e mentre sente il suo tocco e i suoi occhi si chiudono per il piacere... il suo respiro diventa più profondo, e il suo cuore comincia a pulsare.. .a pulsare... con il ricco.., e profondo calore della sua voce.., il ricco e profondo calore che comincia a diffondersi.., a pulsare attraverso il suo petto... e attraverso il suo ventre.., e profondamente attraverso le cosce... mentre il calore e l'umidità e la profonda e ricca pulsazione del più ardente posto femminile.., il pulsante posto ardente... che brama di essere riempito..lo .desidera ardentemente...riempito con la sua vibrante mascolinità...

e mentre prova queste sensazioni...profondamente e sempre più profondamente... la sensazione della sua mano che le tocca la sua coscia... le fa comprendere di potersi aprire a quest'uomo completamente... di donarsi totalmente a lui... nel momento in cui lui decide di prendersela...

Se avete preparato accuratamente il terreno, potete proporle direttamente un "esercizio di immaginazione", che la guidi all'approfondimento dello stato che le avete indotto.

Voi: Hei, proviamo un esperimento di immaginazione. Chiudi un momento i tuoi occhi. Immagina una passeggiata sulla spiaggia. Sei sulla spiaggia, e puoi sentire la voce del vento che soffia, e il rumore delle onde... e il verso di un gabbiano che attraversa il cielo... e mentre ascolti il rumore delle onde.... (spostarsi sul visuale) puoi vedere un'onda muoversi verso la spiaggia.. .puoi vedere la luce del sole riflettersi sugli spruzzi dell'onda, e questi spruzzi farsi bianchi quando sono portati via dal vento.., e mentre vedi lo spruzzo.. .puoi anche sentire il suo tocco gentile sulla tua faccia ora... e mentre senti questo spruzzo sulla tua faccia.. .puoi cominciare a sentire un profondo piacere, un confortevole calore.., e un sentimento di essere completamente a tuo agio...

e questo sentimento di piacere e calore, comincia a diffondersi attraverso il tuo corpo... ad ogni tuo respiro... l'alzarsi e l'abbassarsi del tuo petto... lasciando che un ricco e piacevole calore ti avvolga... un calore che percepisci così buono... cosi buono.... come mani calde e gentili..., che accarezzino il tuo corpo...